

Gerd Greve

Die Bedeutung der
internationalen Rohstoffabkommen
für die unterentwickelten Länder

1961

Die Bedeutung der internationalen Rohstoffabkommen für die unterentwickelten Länder

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung des akademischen Grades

eines

DOKTORS DER WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

der

Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät

der

Westfälischen Wilhelms-Universität zu Münster

Vorgelegt von

Gerd Greve

aus Herten

1961



1. Berichterstatter: Professor Dr. W. G. Hoffmann

2. Berichterstatter: Professor Dr. A. Predöhl

Dekan:

Professor Dr. P. Deutsch

Tag der mündlichen Prüfung: 20. Juli 1961

Meinen lieben Eltern

in Dankbarkeit

Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
Einführung: Gegenstand, Aufbau und Methode der Untersuchung	
1. Begriff, Wesen und Arten der Commodity Agreements	1
1.1. Begriff und Wesen	1
1.2. Die verschiedenen Arten von Internationalen Rohstoffabkommen	5
1.2.1. Unterteilung nach dem Kriterium der Marktstellung der Vertragspartner	5
1.2.2. Unterteilung nach dem Kriterium der angewandten Regulierungsmethoden	11
1.2.3. Zusammenfassung	23
2. Das besondere Interesse der unterentwickelten Länder an den Internationalen Rohstoffabkommen	24
2.1. Die Bedeutung des Außenhandels für die unterentwickelten Länder	24
2.1.1. Die Bedeutung der Exporterlöse, gemessen an ihrem Anteil am Volkseinkommen	24
2.1.2. Die Bedeutung der Exporterlöse für das wirtschaftliche Wachstum, gemessen an den Investitionen	27
2.2. Die Instabilität der Rohstoffmärkte	29
2.2.1. Ihre Darstellung	29
<u>Exkurs: Preisschwankungen der Fertigprodukte</u>	36
2.2.2. Ursachen für die Instabilität der Rohstoffmärkte	38
2.2.2.1. Ursachen bei landwirtschaftlichen Rohstoffen	38
2.2.2.2. Ursachen bei industriellen Rohstoffen	45
2.2.3. Folgen der Exporterlösschwankungen für die unterentwickelten Länder	53

	<u>Seite</u>
3. Die Bedeutung der verschiedenen Internationalen Rohstoffabkommen für die Preisstabilisierung - Exportstabilisierung der unterentwickelten Länder	64
3.1. Form, Durchführung und Wirksamkeit der Internationalen Rohstoffabkommen für Zinn	65
3.1.1. Die Zinnabkommen von 1931, 1934 und 1937	65
3.1.1.1. Form und Durchführung der Abkommen	65
3.1.1.2. Untersuchung über die Wirksamkeit der Abkommen	69
3.1.2. Das Zinnabkommen von 1956	77
3.1.2.1. Form und Durchführung des Abkommens	77
3.1.2.2. Beurteilung des Abkommens	80
3.1.3. Zusammenfassung	81
3.2. Form, Durchführung und Wirksamkeit der Internationalen Rohstoffabkommen für Weizen	83
3.2.1. Das Weizenabkommen von 1933	83
3.2.1.1. Form und Durchführung des Abkommens	83
3.2.1.2. Das Scheitern des Abkommens	84
3.2.2. Die Entwicklungen bis zum Abschluß des Weizenabkommens von 1949	86
3.2.3. Die Weizenabkommen von 1949, 1953 und 1956	88
3.2.3.1. Form und Durchführung der Abkommen	88
3.2.3.2. Untersuchung über die Wirksamkeit der Abkommen	92
3.2.4. Zusammenfassung	98
3.3. Form, Durchführung und Wirksamkeit der Internationalen Rohstoffabkommen für Tee	100
3.3.1. Die Teeabkommen von 1933 und 1938	100
3.3.1.1. Form und Durchführung der Abkommen	100

	<u>Seite</u>
3.3.1.2. Untersuchung über die Wirksamkeit der Abkommen	101
3.3.2. Das Teeabkommen von 1950	108
3.3.2.1. Form und Durchführung des Abkommens	108
3.3.2.2. Untersuchung über die Wirksamkeit des Abkommens	109
3.3.3. Zusammenfassung	110
3.4. Form, Durchführung und Wirksamkeit der Internationalen Rohstoffabkommen für Kautschuk	111
3.4.1. Die Kautschukabkommen von 1934 und 1938	111
3.4.1.1. Form und Durchführung der Abkommen	111
3.4.1.2. Untersuchung über die Wirksamkeit der Abkommen	114
3.5. Form, Durchführung und Wirksamkeit der Internationalen Rohstoffabkommen für Zucker	120
3.5.1. Das Zuckerabkommen von 1937	120
3.5.1.1. Form und Durchführung des Abkommens	120
3.5.1.2. Beurteilung des Abkommens	123
3.5.2. Das Zuckerabkommen von 1953	125
3.5.2.1. Form und Durchführung des Abkommens	125
3.5.2.2. Untersuchung über die Wirksamkeit des Abkommens	129
3.5.3. Zusammenfassung	133
4. Abschließende Bemerkungen	135
4.1. Schlußbetrachtungen über die Bedeutung der Internationalen Rohstoffabkommen für die unterentwickelten Länder	135
4.2. Ausblick	142

Anhang

Literaturverzeichnis

E i n f ü h r u n g

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit der Bedeutung der Internationalen Rohstoffabkommen¹⁾ für unterentwickelte Länder. Damit soll ein Beitrag geliefert werden zur Diskussion über die Entwicklungsgebiete, die heute bei Ökonomen und Politikern in immer größer werdendem Rahmen geführt wird.

Drei Fragestellungen bedingen die Aufteilung dieser Arbeit in drei Kapitel. Die erste Frage zielt auf Begriff, Wesen und Arten der Rohstoffabkommen, die zweite auf die Gründe für das Interesse der ärmeren Länder an Commodity Agreements, und die dritte Frage behandelt die Wirksamkeit der Abkommen. Die Zusammenfassung der Antworten auf diese drei Fragen kann in einem abschließenden Kapitel erfolgen.

Das erste Kapitel soll, ehe die eigentliche Beschäftigung mit dem Thema einsetzt, darlegen, was Commodity Agreements überhaupt sind und in welcher Form sie aufgebaut werden. Eine eindeutige Definition gibt es in der Literatur nicht; so ist unklar, ob reine Produzentenabkommen als Commodity Agreements anzusprechen sind oder ob der Staat und die Verbraucher mitwirken müssen. Wo liegt die Grenze zum internationalen Kartell? - Nachdem eine klare Definition gefunden ist, werden die Möglichkeiten (die verschiedenen Regulierungsmethoden) gezeigt, das Ziel der Vertragsabschlüsse zu erreichen. So gibt es drei verschiedene Typen von Abkommen. Einmal verpflichten sich Abnehmer und Anbieter eines Rohstoffes, innerhalb kleiner Preismargen bestimmte Mengen abzunehmen bzw. zu verkaufen. Diese Verträge können bilateral und multilateral durchgeführt werden. Zum anderen ist es möglich, die Produzenten auf gewisse Exportmengen festzulegen, die je nach der Weltmarktlage geändert werden können. Zum dritten läßt sich ein gemeinsames Rohstoff-Lager einrichten. Die Lagerver-

1) Englisch: International Commodity Agreements.

waltung ist verpflichtet, zu bestimmten Höchstpreisen zu verkaufen, wenn der Weltmarktpreis darüberliegt und zu bestimmten Mindestpreisen zu kaufen, wenn der Weltmarktpreis darunterliegt.

Das zweite Kapitel ist der Frage gewidmet, warum die unterentwickelten Länder Interesse an den Rohstoffabkommen haben. Es wird festgestellt, daß der Außenhandel für die ärmeren Regionen von großer Bedeutung ist, ganz gleich, ob man den Anteil der Exporteinnahmen mit dem Volkseinkommen vergleicht, oder ob man sie den staatlichen Ausgaben plus Investitionen gegenüberstellt. - Diese so bedeutungsvollen Exporterlöse unterliegen nun heftigen Fluktuationen. Es wird gezeigt, daß vor allem die Preise der Rohstoffe heftig schwanken. Die Ursachen für solche Schwankungen liegen bei landwirtschaftlichen Rohstoffen vornehmlich auf der Angebots-, bei industriellen auf der Nachfrageseite.

Je größer die Bedeutung des Außenhandels und je größer die Fluktuationen, desto mehr sind die unterentwickelten Gebiete an Commodity Agreements interessiert, in der Hoffnung vornehmlich auf eine Preisstabilisierung; denn als Folgen der Exporterlösschwankungen - das zeigt die Arbeit - darf man vor allem eine Erschwerung der Wachstumsplanung und eine Wachstumsrate ansehen, die geringer ist, als sie bei kontinuierlicher Entwicklung der Exporte wäre.

Aber erreichen die Rohstoffabkommen wirklich die Preisstabilisierung, die die Entwicklungsländer sich erhoffen und erwünschen? Diese Frage wird im dritten Kapitel der Arbeit geklärt. Insgesamt werden die Abkommen von fünf bedeutenden Rohstoffen geprüft, von Zinn, Weizen, Tee, Kautschuk und Zucker. - Dabei werden jeweils die Abkommen zunächst dargestellt, dann wird ihre Wirksamkeit untersucht. Über die Wirksamkeit der Abkommen sind bisher keine quantitativen Analysen durchgeführt worden. Es liegen lediglich einige mehr oder weniger oberflächliche Untersuchungen vor, die auf Grund einzelner verschiedener Tatsachen mit einem Urteil über die Wirksamkeit einzelner Verträge abschließen.

Ein fundiertes generelles Urteil fehlt bisher in der Literatur. Deshalb dringt das dritte Kapitel dieser Arbeit in ein bisher wenig erschlossenes Gebiet vor. Dabei wird zunächst die durchschnittliche jährliche relative Preisschwankung vor mit der nach dem Vertragsschluß verglichen und der Variationskoeffizient zu den Preisreihen vor und nach Vertragsabschluß berechnet. Dann werden zum Vergleich dieselben Rechnungen für dieselben Zeiträume für Güter durchgeführt, die den gleichen Marktbedingungen unterliegen, für die aber keine Commodity Agreements bestehen. Die quantitativen Analysen führen zu dem Schluß, daß in der Regel die Wirksamkeit der Rohstoffabkommen zwar nicht geleugnet werden kann, in der Literatur aber vielfach überschätzt wird.

Die Zusammenfassung der Ergebnisse dieser drei Kapitel erfolgt in den Abschlußbetrachtungen. Dabei wird die Fragestellung der Arbeit: Welche Bedeutung haben die Commodity Agreements für die unterentwickelten Länder mehr in den Vordergrund gerückt, als es bisher geschehen konnte. Es wird sich zeigen, daß die Abkommen, wie sie bisher bestanden, keine große Wirkung hatten. Mit diesem Ergebnis soll aber die Arbeit nicht abgeschlossen werden; denn die Stabilisierung der Preise ist für die Rohstoffländer von lebenswichtiger Bedeutung. Deshalb wird nach einem Vorschlag für einen Abkommenstyp gesucht, der mehr Aussicht auf Erfolg verspricht. Ein multilaterales Long-Term-Contract-Verfahren für mehrere Rohstoffe, die standardisiert werden können, und für Industriegüter wird in kurzen Umrissen entwickelt in der Hoffnung, damit einen anregenden Gedanken in die Diskussion um die Stabilisierung der Rohstoffmärkte getragen zu haben.

1. Begriff, Wesen und Arten der Commodity Agreements

1.1. Begriff und Wesen

Im Rahmen der Analyse der verschiedenen Arten von Commodity Agreements soll zunächst eine Begriffsbestimmung vorangestellt werden.

Nach Davis sind Commodity Agreements Abkommen über einen bestimmten Rohstoff oder eine eng begrenzte Gruppe von Rohstoffen, an denen sich zwei oder mehrere Regierungen beteiligen oder die mit ihrer Genehmigung oder Mitarbeit zustandekommen, wobei gleichzeitig eine Untersuchung der internationalen Aspekte des Rohstoffes und (oder eine Regulierungsform des Handels, der Produktion und) oder der Preise eingeschlossen ist¹⁾.

Es empfiehlt sich aber, diese Definition insoweit einzuschränken, daß unter Commodity Agreements nur die Abkommen verstanden werden, bei denen die Regierungen als Partner auftreten. Diese Abgrenzung ist erforderlich, um so die Commodity Agreements von den internationalen privaten Kartellen trennen zu können, die vielfach durch die Regierungen sanktioniert wurden, ohne daß das Ausmaß der staatlichen Einflußnahme ersichtbar wurde²⁾.

Allerdings sind die privaten internationalen Kartelle als die Vorläufer der internationalen Rohstoffabkommen anzusehen, bei denen die Regierungen als Vertragspartner auftreten³⁾. Zum Beispiel sind die ersten inter-

- 1) Vgl. dazu: Davis, Joseph, S., Experience under Intergovernmental Commodity Agreements, 1902-1945, "The Journal of Political Economy," Vol. LIV, No 3, Chicago, Juni 1946, S. 194.
- 2) Vgl. dazu: Schöllhorn, Joh., Internationale Rohstoffregulierungen, Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, No. 26, Berlin-München 1955, S. 91.
- 3) Vgl. dazu: Mason, Edw. S., Controlling World Trade, Cartels and Commodity Agreements, New York, London, 1946, S. 152.

nationalen Abkommen über Naturgummi, Zinn und Tee und andere Rohstoffe private Kartelle; dabei reichte die Zusammenarbeit von zwanglosen Vereinbarungen über das Marktverhalten bis zu strengen vertraglichen Verpflichtungen hinsichtlich des Exports, der Produktion, der Vorratshaltung und der Preispolitik. - Als Beispiel für eines der ersten privaten internationalen Kartelle auf dem Rohstoffsektor gilt der Zusammenschluß britischer und niederländischer Naturgummiproduzenten für die Jahre 1920 und 1921 mit dem Ziel, durch Produktionsbeschränkung eine Anhebung des Preisniveaus auf dem Weltmarkt zu erreichen. Auf dem Zinnmarkt entstand die erste Kartellierung im Jahre 1927/28 mit der Anglo-Oriental-Mining Corporation; Vertragspartner waren neben den bedeutendsten britischen Produzenten in Malaya auch der bolivianische Patino-Konzern¹⁾. Wesensmerkmale eines privaten internationalen Kartells weist auch der Chadbourne-Plan von 1931, ein Abkommen der Zuckerproduzentenverbände von 9 Ländern, auf, das aber wegen der teilweisen staatlichen Mitarbeit als eine Übergangsform zu den internationalen Rohstoffabkommen anzusehen ist²⁾. Es hat sich jedoch gezeigt, daß all diese privaten internationalen Kartelle zur Regulierung der Rohstoffmärkte relativ wirkungslos gewesen sind. So ließen sich die angestrebten Export- und Produktionsrestriktionen kaum verwirklichen, da die staatliche Autorität fehlte, um sie durchzusetzen; hinzu kam auch, daß die Konkurrenz der nicht an den Kartellen beteiligten Produzenten zu groß war.

Eine Mitwirkung der Regierungen an den internationalen Rohstoffabkommen erschien daher wünschenswert, um durch

1) Vgl. dazu: Schöllhorn, Joh., a.a.O., S. 87.

2) Vgl. dazu: Graaff, A. de, Die Zuckerwirtschaft, "Weltwirtschaftliches Archiv" Bd. 37, 1933 I, S. 255 ff.

staatliche Garantien eine erfolgversprechende, umfassendere Kontrolle der Märkte zu erzielen¹⁾. Dabei ging es allerdings bei den ersten zwischenstaatlichen Rohstoffabkommen, die in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen abgeschlossen wurden, im wesentlichen um eine Regulierung der Produktion, des Exports oder beider. So haben sich die Regierungen zu Vertretern privater Interessen gemacht, wodurch diese praktisch den Charakter öffentlicher Interessen bekamen. Jedoch ist es fraglich, ob die staatliche Verantwortlichkeit bei internationalen Marktregulierungen als ausreichendes Kriterium dafür angesehen werden kann, um derartige Abkommen von Kartellen zu unterscheiden."Grundsätzlich ändert sich nämlich sehr wenig an dem Tatbestand der Kartellierung, ob die Vertragsparteien von Vertretern der Produzentenverbände oder von Regierungsvertretern (der Produktionsländer) repräsentiert werden. So haben auch die ersten zwischenstaatlichen Abkommen ihrem Wesen nach Kartellcharakter, weil durch sie lediglich die Produzenteninteressen geschützt wurden. Erst wenn auch die Regierungen von Verbraucherländern oder von Ländern, die überwiegend Verbraucherinteressen haben, an dem Abkommen beteiligt sind, ist die Anwendung des Begriffs "Kartell" nicht mehr zulässig."²⁾

Es muß daher eine Unterteilung der zwischenstaatlichen Rohstoffabkommen in Abkommen mit und ohne Beteiligung von Verbraucherländern vorgenommen werden. Eine derartige Abgrenzung ist erforderlich, weil die Beurteilung der einzelnen Abkommen, je nachdem ob es sich um die eine oder andere Gruppe handelt, verschieden

1) Vgl. dazu: Hexner, Ervin, International Cartels, London 1946 S. 113.

Thanks to governmental control of these schemes, the power of determining the degrees of restriction is placed in the hands of authorities who can look beyond the immediate interests of the producers to their ultimate interests, and also to those of the world at large.

2) Vgl. dazu: Schöllhorn, Joh., a.a.O., S. 92.

sein muß¹⁾.

Bevor jedoch auf die jeweilige Gruppe von Rohstoffabkommen näher eingegangen wird, soll hier zunächst eine Erläuterung der Begriffe Produktionsländer und Verbraucherländer vorangestellt werden, wobei sich eine korrekte Unterteilung vielfach als problematisch erweist. Zwar sind die Rohstoffproduktionsländer meistens gleichzeitig Verbraucher der eigenen gewonnenen Rohstoffe, aber der Eigenverbrauch ist meist so gering, daß sie ohne Bedenken als Produktionsländer angesehen werden können.

Andererseits können auch Länder Produzenten eines Rohstoffs sein und nebenbei noch als Käufer dieses Rohstoffes auf dem Weltmarkt auftreten. Diese Länder können jedoch zu den Verbraucherländern gezählt werden, wenn sie Netto-Importländer in bezug auf diesen Rohstoff sind. - Im internationalen Sprachgebrauch besteht eine Unterteilung der Länder in "primary producing countries" und "manufacturing countries" und zwar dermaßen, daß die "primary producing countries" als die unterentwickelten Länder hauptsächlich als Produktionsländer für Rohstoffe und die "manufacturing countries" im wesentlichen als Industrieländer und Hauptabnehmer von Rohstoffen gelten.²⁾

Es muß jedoch festgestellt werden, daß die Begriffe Produktionsländer - Verbraucherländer und unterentwickelte Länder - Industrieländer nicht bei allen Rohstoffen synonym gebraucht werden dürfen, da es durchaus denkbar ist, daß Industrieländer für bestimmte Rohstoffe als Netto-Exportländer anzusehen sind, z.B. Canada, USA - Weizen, Schweden - Eisenerz.

1) Vgl. dazu: Schöllhorn, Joh., a.a.O., S. 92.

2) Vgl. dazu: UNO, Commodity Trade and Economic Development, New York 1953, S. 12.

1.2. Die verschiedenen Arten von internationalen Rohstoffabkommen.

1.2.1. Unterteilung nach dem Kriterium der Markstellung der Vertragspartner.

Die ersten zwischenstaatlichen Rohstoffabkommen sind zwischen dem Ersten und Zweiten Weltkrieg abgeschlossen worden und zwar mit dem Ziel, die Produktion oder den Export oder beides zu regulieren, somit von der Angebotsseite her den Preis zu stabilisieren. Sie waren also im wesentlichen Produzentenabkommen; als solches ist auch das International Tin Control Scheme von 1931 anzusehen, das als das erste Abkommen dieser Art gilt¹⁾. Die Vertragspartner waren die Regierungen der bedeutendsten Zinnproduktionsländer: Bolivien, Malaya, Niederländisch-Ostindien und Nigeria. Der Vertrag wurde zunächst für 2 Jahre abgeschlossen, 1934, 1937 und 1942 erneut verlängert und erlangte jeweils mit der Ratifizierung durch die Parlamente Gesetzeskraft. Die Verwaltung unterlag einem Komitee, gebildet aus den Vertretern der Produktionsländer. Verbraucherinteressen wurden kaum berücksichtigt; England und die Niederlande als Mutterländer mußten die Ratifizierung der Abkommen genehmigen, was auch geschah. Es überwogen somit ihre Produzenteninteressen. Ziel des Abkommens sollte laut Vertragstext von 1931 sein, ein faires Gleichgewicht zwischen Produktion und Verbrauch zu schaffen unter Vermeidung ständiger starker Preisschwankungen²⁾. Trotzdem lassen die Maßnahmen vom Internationalen Zinnkomitee keine Zweifel aufkommen, daß dieses Abkommen in seiner

1) Vgl. dazu: Davis, J., a.a.O. 3. 194..

2) Vgl. dazu: ILO, Intergovernmental Commodity Control Agreements, Montreal 1943, S. 73, Vertragstexte der Internationalen Rohstoffabkommen bis 1943.

Zielsetzung einem Kartell, das mit staatlicher Unterstützung den Welt-Zinnmarkt beherrschte, sehr nahe kam¹⁾.

Zum gleichen Schluß kommt man bei der Untersuchung des Kautschukabkommens von 1934. Vertragspartner waren die Regierungen der wesentlichsten Kautschukerzeuger der Welt, Großbritannien, Holland und Frankreich als Vertreter der produzierenden Kolonien, Indien und Siam. Auch bei diesem Abkommen läßt sich deutlich erkennen, daß es ein reines Produzentenabkommen darstellte, wenn es auch in dem Vertragstext heißt, daß mit dieser Vereinbarung ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage bei Festsetzung der Preise auf ein faires Niveau erreicht werden sollte²⁾.

Beide Abkommen haben den Charakter von Produzentenkartellen, obwohl beim 2. Zinnabkommen von 1937 und beim Kautschukabkommen von 1934 versucht wurde, den Verbrauchern in Form von Ausschüssen Gelegenheit zu geben, ihre Interessen zu vertreten³⁾.

So heißt es in Artikel 6 des Zinnabkommens von 1937, daß vom Komitee zu den Sitzungen an je einen Vertreter der beiden wesentlichsten Zinn-Verbraucherländer eine Einladung ergehen soll, um bei der Diskussion über die Weltvorräte und den Verbrauch an Zinn beratend mitzuwirken⁴⁾. Ähnlich sind die Formulierungen in Art. 18 des Kautschukabkommen von 1934. Allerdings gestand man hier den Vertretern der Verbraucher zu, auch an den Beratungen über Exportquotenänderungen und über alle die Konsumenten betreffenden Fragen teilzunehmen⁵⁾.

1) Vgl. dazu: Davis, J., a.a.O., S. 197.

2) Vgl. dazu: ILO, Agreement for the Regulation of Production and Export of Rubber, a.a.O., S. 104.

3) Vgl. dazu: Hexner, Ervin, a.a.O., S. 117.

4) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 82.

5) Vgl. dazu: Ebenda, S. 113.

Diesen beratenden Ausschüssen ist jedoch wenig Bedeutung zuzumessen, zumal sie an der Abstimmung nicht beteiligt waren und Entscheidungen oftmals sogar ohne Einberufung einer Sitzung vom Komitee selbständig gefällt wurden¹⁾. Hinzu kommt noch, daß vielfach die Konsumentenvertreter in den Ausschüssen aus der verarbeitenden Industrie kamen. Mit Recht kann daher die Frage gestellt werden, ob diese Vertreter für sich in Anspruch nehmen konnten, als Repräsentanten aller Konsumenten und deren Interessen aufzutreten.

Das International Rubber Regulation Committee ist aus diesem Grunde auf dieses Problem eingegangen und hat sich gefragt, wer überhaupt der Verbraucher von z.B. Kautschuk sei. Ist es der Unternehmer aus der verarbeitenden Industrie, die Autoreifen herstellt? Soll man, wenn der Verbraucher geschützt werden soll, ihm Hilfe zuteil werden lassen? Oder darf man den Autohersteller als Konsumenten ansehen. Er benötigt Autoreifen und ist an einem niedrigen Preis interessiert. Oder ist schließlich sogar der einzelne Autofahrer, der ein möglichst billiges Fahrzeug erwerben will, "Konsument" von Kautschuk? Gewährt man dem Reifenproduzenten Schutz gegenüber einer Ausbeutung durch den Kautschukproduzenten, so bedeutet das noch lange nicht, daß der Autofahrer vor Reifenproduzenten und Autohersteller geschützt ist²⁾. Was dem einen recht ist, ist dem anderen noch lange nicht billig, darf man hier in Abwandlung eines alten Sprichwortes sagen.

Es läßt sich hieraus erkennen, welche Probleme mit der Einführung von Verbraucherausschüssen verbunden waren; auch die Wahl geeigneter Personen, um die Interessen der Vertreter hinreichend wahrzunehmen, verursachte

1) Vgl. dazu: Davis, J., a.a.O., S. 198 und
Schöllhorn, J., a.a.O., S. 94.

2) McFadjean, Andrew, The History of Rubber Regulation
1934-1943, G. Allen and Unwin, London 1944, S.
152-153.

Schwierigkeiten; Hexner ist allerdings der Meinung, daß dieses Problem nicht komplizierter sein kann als die Wahl von Abgeordneten in ein Parlament. "Da das Interesse der Konsumenten nicht von dem allgemeinen öffentlichen Interesse getrennt werden kann, scheinen die Verbraucher am besten durch die gleichen Personen repräsentiert zu sein, die als Regierungsvertreter mit der Wahrung des gesamten öffentlichen Interesses beauftragt sind"¹⁾. Dementsprechend ist später beim Kautschukabkommen von 1939 (Art. 18) und beim Zinnabkommen von 1942 (Art. 13) verfahren worden, als in die Verbraucherausschüsse Regierungsvertreter aufgenommen wurden. Trotzdem muß festgestellt werden, daß diese Konsumentenvertretungen als sogenannte Advisory Panels relativ wenig Einfluß auf die Maßnahmen der Komitees hatten. Es wurden deshalb bald Forderungen laut, die Konsumentenvertreter als gleichberechtigte Partner zu behandeln. -

Das war in gewissen Grenzen für Weizen schon geschehen in dem Abkommen von 1933; jedoch beschränkten sich hier die Verpflichtungen der Importländer auf die Einhaltung bestimmter "Soll" - Bestimmungen in Bezug auf den Binnenmarkt²⁾. So hat denn auch die Konsumentenvertretung in diesem Abkommen keine entscheidende Bedeutung, obwohl die Mitarbeit der Konsumentenvertretung insofern als erfolversprechend galt, als für die Importländer Bestimmungen existierten, nach denen sie verpflichtet waren, die Einfuhrzölle für Weizen zu senken, wenn bestimmte Preisveränderungen auftraten; diese traten aber nicht ein, so daß diese Regelung nicht wirksam wurde³⁾.

Auch die Draft Wheat Convention von 1942 enthielt in bezug auf die Mitarbeit der Vertreter der Importländer

1) Hexner, Ervin, a.a.O., S. 119.

2) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 2, Art. 6 des Wheat Agreement von 1933.

3) Vgl. dazu: Davis, J., a.a.O., S. 206;

ILO, a.a.O., Wheat Agreement 1933 Art. 6 III, S. 2.

keine erfolgversprechenderen Bestimmungen. -

Einen Schritt vorwärts zur tatsächlichen und nicht nur scheinbaren Gleichberechtigung von Verbraucherländern mit den Produzentenländern in den Internationalen Rohstoffabkommen stellt allerdings schon das Zuckerabkommen von 1937 dar. Zwar entfielen auf die Importländer nur 45 von 100 Stimmen, aber Artikel 21 des Abkommens stärkte die Stellung der Importländer im Hinblick auf die Quotenfestsetzung, was als ein wesentlicher Fortschritt anzusehen war¹⁾.

Erst bei den Rohstoffabkommen nach dem 2. Weltkrieg ist dann die volle Gleichberechtigung von Produzentenländern und Verbraucherländern erreicht worden²⁾. Als Beispiel dafür ist das Internationale Weizenabkommen von 1949 anzusehen. Aufgebaut auf der Draft Wheat Convention von 1942, die durch die Verhandlungen in den Jahren 1947 und 1948 etliche Veränderungen erfuhr, erhielt dieses Abkommen seine endgültige Form auf der Welt-Weizenkonferenz 1949.

Unter Beteiligung von fünf Exportländern und 37 Importländern, deren Gleichberechtigung durch die Zuteilung von je 1000 Stimmen für beide Gruppen gewährleistet wurde, wurde als Zweck des Abkommens laut Artikel 1 festgesetzt, den Importländern Weizenlieferungen und den Exportländern Weizenmärkte zu gerechten und stabilen Preisen zu sichern³⁾.

Dieses Abkommen, das vielfach als der Prototyp für internationale Rohstoffabkommen angesehen worden ist⁴⁾, unterscheidet sich wesentlich von den Vorkriegsabkommen; zunächst einmal, weil volle Gleichberechtigung zwischen den Vertragspartnern besteht, wodurch wirkliche

1) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 34 und 38.

2) Vgl. dazu: GATT, Trends in International Trade, A Report by a Panel of Experts, Genf, Oktober 1958, S. 73.

3) Vgl. dazu: Vertragstext des IWA im Bundesgesetzblatt 1950, Nr. 28 vom 30.6.1950, S. 231-256.

4) Vgl. dazu: Farnsworth, Helen, C., International Wheat Agreement and Problems, 1949-56, "The Quarterly Journal of Economics", VI. LXX, May 1956 Nr. 2, S. 217 ff.

Verhandlungen ermöglicht wurden; zum anderen wurden die Export- und Importquoten, die jetzt auf dem Verhandlungswege ermittelt wurden, derart festgesetzt, daß die Exportquoten den Importquoten entsprachen. Ebenso wurden Höchst- und Mindestpreise auf dem Verhandlungswege ermittelt und bestimmt. - Auf Einzelheiten des Mechanismus wird im folgenden Kapitel noch einzugehen sein.

Als weiteres Beispiel für ein Commodity Agreement, in dem die volle Gleichberechtigung von 22 Produzenten - und 16 Verbraucherländern gewährleistet wurde, ist das Zuckerabkommen von 1953 anzusehen; auch hier entfielen auf jeden Vertragspartner tausend Stimmen, und es heißt in Artikel 1 ¹⁾: Der Zweck des Abkommen ist, die Zuckerversorgung von Importländern und den Zuckerabsatz von Exportländern zu angemessenen und stabilen Preisen sicherzustellen. - So sehr auch die gleichberechtigte Vertretung von Import- und Exportländern in den Abkommen als wünschenswert galt, so ist aber eben diese Gleichberechtigung als ein Grund anzusehen, durch den der Abschluß der Internationalen Rohstoffabkommen nach dem 2. Weltkrieg erschwert worden ist, wenn es nämlich darum ging, die oft gegensätzlichen Interessen der Exportländer mit denen der Importländer abzustimmen. Die Importländer zeigten offensichtlich wenig Neigung, Abkommen über irgendeinen Rohstoff zu treffen, wenn dessen Preis relativ niedrig war; zu diesem Zeitpunkt erschien dann für die Exportländer ein Abkommen als vorteilhaft; umgekehrt wünschten sich die Importländer eine Preiskontrolle bei steigenden Preisen, während die Exportländer sich steigender Erlöse erfreuten. -

Allerdings haben sich die Verhandlungen zu den oben angeführten Internationalen Rohstoffabkommen fast aus-

1) Vgl. dazu: United Nations, United Nations Sugar Conference 1953, Summary of Proceedings, New York 1953, S. 23-28.

schließlich auf ein Gut bezogen. Inwieweit diese bisher abgeschlossenen Commodity Agreements hinsichtlich ihrer Zielsetzung erfolgreich gewesen sind und inwieweit Simultan-Abkommen über mehrere Rohstoffe vorteilhafter gewesen wären, wird an späterer Stelle zu untersuchen sein. Es soll hier zunächst der Versuch unternommen werden, eine Systematisierung der Internationalen Rohstoffabkommen nach den angewandten Methoden durchzuführen.

1.2.2. Unterteilung der Rohstoffabkommen nach dem Kriterium der angewandten Methoden.

Im Kapitel III der Havana Charta wird als Ziel der Commodity Agreements angegeben: To prevent or moderate pronounced fluctuations in the price of a primary commodity with a view to achieving a reasonable degree of stability on a basis of such prices as are fair to consumers and provide a reasonable return to producers, having regard to the desirability of securing long-term equilibrium between the forces of supply and demand.

Die Bemühungen, dieses Ziel zu erreichen, waren oft recht unterschiedlich, da bei der Wahl der Regulierungsmethoden der unterschiedlichen Situation der Märkte der einzelnen landwirtschaftlichen und industriellen Rohstoffen Rechnung getragen werden mußte, was auch in den einzelnen Abkommen zum Ausdruck kam.

Eine Systematisierung der Internationalen Rohstoffabkommen unter Berücksichtigung der ihnen zugrundeliegenden Methoden ist von vielen Seiten versucht worden. - So ist Mason z.B. der Ansicht, da es bei den Internationalen Rohstoffen um die Preis-, Produktions-, Exports- und Import- und Vorratskontrollen geht, der Preis eines Rohstoffes aber durch Veränderungen der Vorräte oder der Exportquoten, die Produktion wiederum durch die Verän-

derungen der Exportquoten beeinflußt wird, daß die Abkommen unter Berücksichtigung der angewandten Methoden praktisch in "Quota-Schemes Agreements" oder "Buffer-Stock Agreements" einzuteilen sind¹⁾.

Auch der Vorschlag der UNO-Experten²⁾ unterscheidet sich von dieser Unterteilung wenig, obgleich er differenzierter ist; er sieht eine Systematisierung der Abkommen nach Methoden in fünf Gruppen vor. 1) Langfristige Abkommen über Menge und Preis, bilateral oder multilateral, 2) Abkommen über Produktions- oder Exportquoten, 3) Abkommen über Höchstimportquoten, 4) Abkommen über Mindest- und Höchstpreise, 5) Abkommen über Buffer-Stocks.

Die Untersuchung der einzelnen Abkommen hat ergeben, daß in der Praxis Methode 4 mit 1 zu einem Verfahren verbunden worden ist; weiterhin können Produktions-, Export- und Importquotenarrangements wegen ihrer gemeinsamen Grundkonzeption zu einem Verfahrenstyp zusammengefaßt werden.

Daher lassen sich im wesentlichen drei Methoden anführen, nach denen Internationale Rohstoffabkommen durchgeführt werden können. Das sind: Langfristige Abkommen über Menge und Preis des Rohstoffs, bilateral oder multilateral, Internationale Quoten-Abkommen über Produktion, Export oder Import und "Buffer-Stocks" - Abkommen.

Es hat sich herausgestellt, daß den meisten Abkommen eine Methode oder eine Kombination dieser Methoden zugrundegelegt worden ist.

Das gilt auch für die heute bestehenden Internationalen Rohstoffabkommen, die auf einem der drei oben angeführten Methoden basieren; für das International Wheat Agreement gilt im wesentlichen das sogenannte multila-

1) Vgl. dazu: Mason, E., a.a.O., S. 143.

2) Vgl. dazu: United Nations, Measures for International Economic Stability, Report by a Group of Experts, New York 1951. S. 21 und Commodity Trade and Economic Development, New York 1953, S. 40.

terale (oder auch bilaterale) "Long-Term-Contract"-Verfahren, das International Sugar Agreement beruht auf dem sogenannten "Quota Restrictions on Exports"-Verfahren und dem International Tin Agreement liegt das sogenannte "Buffer-Stock Principle"-Verfahren zugrunde¹⁾. Auf diese drei Formen soll nun näher eingegangen werden.

a) Im Rahmen des "Long-Term-Contract"-Verfahren verpflichten sich die Importländer von den Exportländern bestimmte Mengen zu festgesetzten Preisen, die nur innerhalb eines bestimmten relativ kleinen Bereiches von Jahr zu Jahr schwanken können, abzunehmen. Ein solches Abkommen kann hinsichtlich eines bestimmten Gutes bilateral²⁾ abgeschlossen werden, d.h. zwischen zwei Ländern oder auch multilateral, d.h. unter Beteiligung mehrerer Import- und Exportländer. Das letztere ist der Fall beim heute gültigen International Wheat Agreement. Dabei wird folgendermaßen verfahren: Jedes exportierende Land ist verpflichtet, eine bestimmte Menge Weizen zu einem festgesetzten Höchstpreis abzugeben, auch wenn der Weltmarktpreis über diesem Preis liegt. Allerdings hat jedes exportierende Land auch das Recht, für die gleiche Menge einen festgesetzten Mindestpreis zu verlangen, selbst wenn der Weltmarktpreis unter diesem Preis liegt. - Andererseits ist jedes Importland verpflichtet, die festgesetzte Menge Weizen zu keinem niedrigeren als den festgesetzten Mindestpreis zu kaufen, hat allerdings auch den Vorteil, die gleiche Menge Weizen zum festgesetzten Höchstpreis kaufen zu können, wenn der Weltmarktpreis höher liegt.

Die Exportmengen entsprechen insgesamt den Importmengen. Auf diese Weise hat jeder Exporteur die Garantie, eine

1) Vgl. dazu: GATT, Trends in International Trade, a.a.O., S. 75.

2) Vgl. dazu: UN, Measures for International Economic Stability, a.a.O., S. 21. The bilateral type may sometimes be convenient and desirable for example, where one country takes a high proportion of world exports of a commodity and where exporting countries do not feel the need for concerted negotiation with the importing country to avoid "exploitation".

bestimmte Menge zu keinem geringeren als dem Mindestpreis absetzen zu können, der Importeur ist sicher, daß er für die gleiche festgesetzte Menge keinen höheren als den festgesetzten Höchstpreis zu zahlen hat.

Verfahren dieser Art sind nur dann durchführbar, wenn die Mitgliedstaaten des Abkommens in der Lage sind, den Handel des betreffenden Produktes in der Art zu kontrollieren, daß die entsprechenden Käufe und Verkäufe den eingegangenen Verpflichtungen gemäß durchgeführt werden können, außerdem sind sie nur auf hochstandardisierte Rohstoffe bei gutorganisierten Märkten anwendbar. So gilt das International Wheat Agreement zwar für einen Rohstoff, der in vielen Typen und Qualitäten gewonnen wird; es war aber technisch möglich, alle Preise auf einen Basispreis zu beziehen. Ohne diese Vereinfachung wäre ein solches Abkommen in Frage gestellt¹⁾.

Dieses multilaterale "Long-Term-Contract"-Verfahren hat den Vorteil, daß das Ausmaß an Markteingriffen relativ gering ist, zumal es keine Produktionsbeschränkung vorsieht und auch dem Auftreten neuer oder "low-cost" Produzenten nicht im Wege steht.

Wenn allerdings, wie beim International Wheat Agreement, ein beachtlicher Teil des Welthandels im Abkommen nicht erfaßt wird, so können die auf den nicht erfaßten Märkten auftretenden Preisschwankungen, wenn sie stark genug sind, das ganze Arrangement gefährden; möglicherweise muß sogar ein derartiges Abkommen als Ursache für ausgeprägtere Preisschwankungen auf den freien Märkten angesehen werden als sie ohne Bestehen des Abkommens exi-

1) Vgl. dazu: United Nations, Commodity Trade a.a.O., S. 43. - It ist clearly very difficult to arrange a multilateral contract for a commodity which is marketed in a number of varieties, with widely fluctuating differentials between them, and with only partial substitutability of one variety for another.

stieren würden¹⁾. Ein internationaler "Buffer-Stock" könnte für diesen Fall eine erfolgversprechende Ergänzung zum "Long-Term-Contract" sein²⁾

b) Das International "Quota Restrictions"-Verfahren kann in drei Arten durchgeführt werden. Mit dem Ziel, die Preisschwankungen eines bestimmten Rohstoffes innerhalb einer kleinen Marge zu halten, werden im Abkommen entweder die Produktionsmenge oder die Exportmenge eines jeden Produktionslandes oder die Importmengen der Verbraucherländer festgesetzt. Von diesen drei Arten ist das "Quota Restrictions on Export"-Verfahren am häufigsten angewandt worden und bildet vielfach für die jeweiligen Abkommen das Fundament der Regulierungen³⁾. Die Durchführung von Produktionsbeschränkungen hatte sich nämlich für die meisten Rohstoffe als sehr schwierig erwiesen⁴⁾, da es praktischer

1) Vgl. dazu: Johnson, H.G., The De-Stabilising Effect of International Commodity Agreements on the Prices of Primary Products, "The Economic Journal", Vol. LX, MacMillan and Co., London 1950, S. 626.

An agreement which fixes maximum and minimum prices for a part only of the total volume of a commodity traded is likely to give rise to more violent fluctuations of prices than would otherwise occur. The advantages of guaranteed maximum buying prices or minimum selling prices on that part of the transactions covered by the agreement will to a greater or lesser extent be offset by higher buying prices or lower selling prices on those transactions, which fall outside the agreement.

2) Vgl. dazu: Ludwig, M., Internationale Rohstoffpolitik, Zürich 1957, S. 84.

3) Vgl. dazu: UNO, Commodity Trade and Economic Development, a.a.O., S. 44.

4) Vgl. dazu: Mason, E., S., a.a.O., S. 228-231 und UNO, Measures for International Economic Stability, a.a.O., S. 21.

In an expanding world economy, restriction of output is likely to be both unnecessary and undesirable for most commodities.

Schöllhorn, J., a.a.O., S. 105. Zeitweilig wurden auch die Produktionsmengen der Exportquote gleichgesetzt oder die Vorratshaltung in ein bestimmtes Verhältnis zu den Exportquoten gesetzt. Dadurch bestand die Tendenz, die Vorräte möglichst niedrig zu halten. Unerwartet auftretende Nachfragersteigerungen konnten somit oft nicht mit einem Angebot aus Reserven begegnet werden. - Auch haben sich besonders die Produktionskontrollen in der Landwirtschaft kurzfristig als unwirksam erwiesen wegen besonders günstiger Ernteergebnisse.

war, bei rückläufiger Nachfrage den Rohstoff zu lagern als die Produktion einzuschränken. Auch Importkontrollen wurden wenig durchgeführt, entweder weil der Einfluß der Verbraucherländer nicht groß genug war oder aber die Exportrestriktionen derartig waren, daß keine Absatzschwierigkeiten auftraten.

Als Abkommen, dem im wesentlichen das "Quota Restrictions on Export"-Verfahren zugrunde liegt, gilt das heute bestehende International Sugar Agreement. Allerdings wird ein großer Teil des Weltzuckerhandels wegen des Commonwealth Sugar Agreements und wegen besonderer Zuckerimportabkommen mit den USA durch diese Vereinbarung nicht betroffen.- Das "Quota Restrictions on Exports"-Verfahren sieht je nach dem Weltmarktpreis des betroffenen Rohstoffes eine Begrenzung der erlaubten Exporte der Mitglieder durch Quotenvereinbarungen vor. Steigt der Weltmarktpreis über ein bestimmtes Niveau, entfallen die Exportbeschränkungen, d.h. jedes Land darf unbegrenzt exportieren. Sinkt der Weltmarktpreis unter dieses Niveau, setzen die Exportbeschränkungen nach Quoten ein, das Angebot wird limitiert.

Die Nachteile derartiger Abkommen (das gilt ebenfalls für die Produktionskontrollen) liegen einmal darin, daß der unterschiedlichen Kostenstruktur der Produzenten und Exporteure nicht Rechnung getragen wird, d.h. "low-cost" Exporteure werden den gleichen Beschränkungen unterworfen wie die "high cost" Produzenten, wodurch die Konkurrenzverhältnisse praktisch ausgeschaltet werden.

Ein weiteres Negativum ist gegebenenfalls darin zu sehen, daß die Angebotsregulierung durch Exportquoten, die vielfach neu festgesetzt werden müssen, um einer Veränderung in der Angebots- und Nachfragesituation Rechnung zu tragen, zur Stabilisierung der Preise zeitweilig ungeeignet ist. Das ist z.B. dann der Fall, wenn die An-

gebotsanpassung, ob durch Verschärfung oder Auflockerung der Restriktionen, nur sehr schwerfällig eintreten kann. So ist denkbar, daß die Exportquotenänderung auf eine wesentliche Nachfrageänderung erst dann erfolgt, wenn sich die Nachfragesituation schon erneut verändert hat; andererseits können sich z.B. bei Auflockerung der Restriktionen aufgrund anziehender Nachfrage Schwierigkeiten dadurch ergeben, daß den Produzenten eine kurzfristige Anpassung nicht möglich ist¹⁾.

Außerdem sind "Quota-Restrictions"-Abkommen im Hinblick auf ihre Wirksamkeit besonders dann gefährdet, wenn nicht alle Exporteure des betroffenen Rohstoffes beteiligt sind, es sei denn, die Importländer wären bereit, die Importe aus den nichtbeteiligten Ländern einzuschränken;²⁾ trotzdem wird die Konkurrenz von synthetischen Substituten für einige Rohstoffe weiterhin bestehen bleiben. -

Es hat sich herausgestellt, daß die Eignung der einzelnen Rohstoffe für Exportkontrollen unterschiedlich ist. Günstige Bedingungen für die Durchführbarkeit von Exportkontrollen bestehen z.B. bei Zinn, und zwar weil die Produktion sich auf wenige Länder konzentriert, und Förderer und Aufbereiter meistens stark integriert sind; ungünstige Bedingungen bestehen z.B. bei Weizen, weil die Anbieter sehr zahlreich, Produktionskontrollen somit schwer durchführbar sind. Hinzu kommt noch, daß die Produzenten- und Konsumenteninteressen sehr contrair sind.- Inwieweit tatsächlich dieses "Quota-Restrictions"-Verfahren in seiner Anwendung erfolgswirksam gewesen ist, ----- wird später zu untersuchen sein.

- 1) Vgl. dazu die nachfolgenden Untersuchungen über die Angebots- und Nachfragesituation auf den Rohstoffmärkten auf S.
- 2) Vgl. dazu: GATT, Trends in International Trade a.a.O., S. 75 und Johnson, H.G., a.a.O., S. 626 ff.; Mason, E., S., a.a.O., S. 225 ff. besonders S. 226, Early control schemes in sugar and rubber were wrecked by outside competition.

c) Im Rahmen der Commodity Agreements, denen das "Buffer-Stock Principle"-Verfahren zugrunde liegt, wird folgendermaßen vorgegangen:

Mit dem Ziel der Preisstabilisierung und Regulierung der vorhandenen Überschüsse wird der Leiter einer internationalen "Stocking Agency", die von den Mitgliedern eingerichtet wird, beauftragt, Ankäufe des betroffenen Rohstoffes vorzunehmen, wenn der Preis unter eine festgesetzte Minimumgrenze fällt, und zu verkaufen, wenn der Preis über eine bestimmte Maximumgrenze hinaus ansteigt. Der Preis wird dadurch innerhalb der gesetzten Preisgrenzen stabilisiert. Der Leiter dieser internationalen zentralen Stelle, der im Auftrage von den Mitgliedern des Abkommens den "Zinn-Stock" und die finanziellen Mittel verwaltet, kann somit innerhalb dieser Preisgrenzen nach seinem Gutdünken An- und Verkäufe vornehmen. - Als Abkommen, dem dieses Verfahren zugrunde gelegt worden ist, gilt das heute bestehende International Tin Agreement¹⁾.

Dieses "Buffer-Stock Principle"-Verfahren hat verschiedene Vorteile. Es kann unabhängig davon, wieviele Importeure und Exporteure am Abkommen beteiligt sind, durchgeführt werden; außerdem erfordert es keine Kontrolle von Handel und Produktion, läßt der Konkurrenz zwischen "low-cost" und "high-cost" Produzenten freien Lauf und erlaubt den Importeuren zu kaufen, bei wem sie wollen.

Die erfolgreiche Anwendung des Verfahrens durch An- und Verkäufe des bestimmten Rohstoffes erfordert allerdings

1) Vgl. dazu: GATT, Trends in International Trade, a.a.O., S. 70, The agreement also makes provision for imposing quota restrictions on exports to maintain the price when there is more than a certain amount of tin in the stock.

Vgl. dazu: Porter, R.S., Buffer Stocks and Economic Stability "Oxford Economic Papers", New Series 2, Oxford 1950, S. 96 ff. bes. 98.

erhebliche Geld- und Rohstoffreserven¹⁾. In diesem Zusammenhang müssen zwei wesentliche Fakten berücksichtigt werden; erstens kann das Verfahren nur auf Güter angewandt werden, die lagerungsfähig sind, und zweitens dürfen die Lagerungskosten, die entweder den Gewinnen der Zentralstelle oder von den einzelnen beteiligten Ländern getragen werden müssen, nicht zu hoch sein.

Die Durchführung dieses Verfahrens ist besonders dann gefährdet, wenn wichtige Importländer des betroffenen Rohstoffes ihren Importen quantitative Restriktionen auferlegen oder aber, wenn die Exportländer erhebliche Exportsubventionen gewähren. Das "Buffer-Stock-Principle" - Verfahren verlangt einen relativ freien Markt²⁾.

Die wesentlichen Probleme, die bei der Durchführung des "Buffer-Stock-Principle"-Verfahrens anfallen, lassen sich in zwei Fragen zusammenfassen: 1) Nach welchen Gesichtspunkten soll zum ersten Mal der Basis-Preis festgesetzt und wie später variiert werden³⁾? 2) Woher sollen finanzielle Mittel für die Stocks erbracht werden? - Die Aufgabe der "Buffer-Stock" Methode ist, die kurzfristigen und zyklischen Preisschwankungen abzuschwächen, wobei langfristige strukturelle Veränderungen nicht verhindert werden sollen. Der anfängliche Basispreis ist daher auf einem Niveau festzusetzen, das der Preisentwicklung in der Vergangenheit und der zukünftigen trendmäßigen Entwicklung entspricht.

1) Vgl. dazu: Mason, E., S., a.a.O., S. 215/16.

For commodities that undergo great variations in supply, such as coffee, or in demand, such as most metals, buffer stocks of a size approaching average annual consumption may be necessary of an effective stabilization of prices.

So haben sich z.B. die von der zentralen Stelle gehaltenen Zinnreserven vielfach als zu gering erwiesen, als daß mit ihnen eine wesentliche Preisstabilisierung hätte erreicht werden können.

2) Vgl. dazu: Gatt, Trends in International Trade, a.a.O., S. 77.

3) Vgl. dazu die Ausführungen von Porter, R.S., a.a.O., S. 101 ff.

Es wird jedoch schwierig sein, die Preisinteressen der Importeure und Exporteure zu koordinieren. Beide Parteien werden sich auf einen Kompromiß einigen müssen. Erweist sich der gewonnene Basispreis im Laufe der Zeit als unrichtig, so muß sich dies an Hand von außergewöhnlichen Rohstoffzu- bzw. -abgängen zeigen¹⁾. Die der entsprechenden Marktsituation jeweilige erforderliche Änderung des Basispreises kann entweder durch Anwendung eines Preisanpassungsautomatismus oder durch erneute Verhandlungen zwischen den Vertragspartnern durchgeführt werden²⁾. Die außergewöhnlichen Rohstoffzugänge bzw. -abgänge könnten allerdings durch eine Kombination des "Buffer-Stock Principle"-Verfahrens mit dem "Quota Restrictions on Export"-Verfahren verhindert werden³⁾.

Die zweite Frage beschäftigt sich mit dem Problem der Finanzierung der "Stocks". Im Rahmen eines "International Buffer-Stock Agreement" wird man sich darüber einigen müssen, von wem und in welcher jeweiligen Höhe die finanziellen Mittel aufgebracht werden sollen und wo der betroffene Rohstoff gelagert werden soll.

Ratsam erscheint es, daß nicht nur die Exportländer, sondern auch die Importländer finanzielle Mittel der zentralen Stelle zur Verfügung stellen, und das, weil die Importländer sich mit ihrer Beteiligung eine gesunde

1) Vgl. dazu: League of Nations, Economic Stability in the Post-War World, Part II, Genf 1945, Reprinted by UN 1947, S. 267.

2) Vgl. dazu: UN, Commodity Trade, a.a.O., S. 47.
A formula, presumably one making price changes automatic when there are excessive accumulations or losses of commodity stocks, - has the advantage of not requiring renegotiation, which may be difficult ... the drawback of formula is its blindness to important market conditions left out of its construction, and hence the probable hesitation of the governments to tie themselves to its operation. It seems to us that a combination of the two principal methods may afford the best approach towards resolving this vexing problem.

3) Vgl. dazu: Mason, E., S., a.a.O., S. 146 u. 216.

Basis für ihr Mitspracherecht schaffen können; außerdem sind sie als die im allgemeinen reicheren Länder eher in der Lage, die erforderlichen Mittel bereitzustellen, zumal die Rohstoffexportländer, die meistens wirtschaftlich unterentwickelte Länder sind, relativ geringe Devisenreserven besitzen.

Hätten die Exportländer die finanziellen Mittel für die zentrale Ankauf- und Verkaufsstelle allein zu eröringen, so würden diese wenigstens zum großen Teil aus den Währungen der Exportländer bestehen. Bis dann die erforderlichen Devisen durch den An- und Verkaufsmechanismus gewonnen wären, würde eine ziemliche Zeit vergehen¹⁾. Der Erfolg des "Buffer Stock Agreements" wäre dadurch von Anfang an in Frage gestellt. Selbst wenn die Exportländer einen Teil ihrer meist recht kärglichen Devisenreserven bereitstellen würden, so wären diese Devisen dann für eine bestimmte Zeit blockiert, was bei dem großen Devisenbedarf für die unterentwickelten Länder untragbar ist.

Wenn aber auch die Importländer finanzielle Mittel in eigener Währung der zentralen Stelle zur Verfügung stellen, würden diese Belastungen der Devisenreserven der Exportländer vermieden²⁾.

-
- 1) Vgl. dazu: UN, Measures for International Economic Stability, a.a.O., S. 23. This means that a delay, and probably a long one, would intervene before the agency could begin to have much effect on the current flow of exchange to exporting countries.
Vgl. dazu: League of Nations, Economic Stability, a.a.O., S. 268. Hinzu kommt die Gefahr, daß die Produzenten der Versuchung erliegen, die Preise zu hoch zu setzen, um einen reibungslosen Ablauf des Systems zu gewährleisten.
 - 2) Vgl. dazu: Porter, R.S., a.a.O., S. 114. Porter ist der Meinung, daß die Industrieländer als die Rohstoffkonsumenten die Finanzierung allein übernehmen sollten.

In Welcher Höhe nun der Bedarf an finanziellen Mitteln für den Ablauf des "Buffer-Stock" Verfahrens anzusetzen ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab, z.B. vom ursprünglichen Basispreis, von der Marge innerhalb derer Preisveränderungen erlaubt sind und von den Arrangements über die Kaufpreisanpassung. Trotzdem kann es sich bei der Festsetzung der für den Fonds erforderlichen Summe nur um eine mehr oder weniger gute Schätzung handeln, was die jeweiligen Erfahrungen dann zeigen werden¹⁾.

Zur Schonung der Devisenreserven der Exportländer wäre es allerdings vorteilhaft, wenn noch ein zusätzlicher internationaler Fonds, wie der IMF, Mittel kurzfristig bereitstellen würde; die durchschnittlich zu haltenden Zahlungsmittelreserven der zentralen An- und Verkaufsstellen könnten dann gesenkt werden und der über dieses Niveau hinausgehende Bedarf an Zahlungsmitteln würde kurzfristig aus Mitteln des IMF gedeckt.

Eine Möglichkeit, diese Finanzierungsschwierigkeiten, wie auch das Problem des Lagerungsortes zu umgehen, ist die Einrichtung von unabhängigen nationalen Buffer-Stocks in den Export- und Importländern, allerdings in Verbindung mit einem für alle beteiligten Länder verbindlichen Abkommen über An- und Verkaufspreise²⁾. Jedes Land kann somit seine eigene Finanzierungsmethode festlegen. Dieses kooperative System von nationalen "Buffer-Stocks" birgt allerdings die Gefahr in sich, daß die einzelnen Länder sich nicht immer an die internationalen Preisarrangements halten.

-
- 1) Die Höhe der zu haltenden "stocks" des betreffenden Rohstoffes hängt andererseits ab von den zu erwartenden Preisbewegungen, vgl. dazu: Porter, R.S., a.a.O., S.98.
 - 2) Vgl. dazu: GATT, Trends in International Trade a.a.O., S. 77/78. Siehe dazu auch die auf S. 79 angeführten Probleme, die sich für einige Importländer bei der Bildung des nationalen "Buffer-Stock" und der gleichzeitigen Belastung der Gold- und Dollareserven ergeben.

1.2.3. Zusammenfassung.

Nach den angestellten Untersuchungen läßt sich erkennen, daß eine Vielzahl von Variationen unter den verschiedenen Arten von Rohstoffabkommen möglich ist. Es soll hier kein Urteil dahingehend gefällt werden, welche Art und Methode bei den verschiedenen Möglichkeiten als die erfolgversprechendste anzusehen ist. Jeder Rohstoff und sein Markt hat seine Besonderheiten, die bei den einzelnen Abkommentypen berücksichtigt werden müssen. Bei den Verhandlungen zum Abschluß eines Rohstoffabkommens müssen sich die Partner daher über die Angebots- und Nachfragesituation des betroffenen Rohstoffes im klaren sein. So mag es ratsam erscheinen, zwei der oben diskutierten Methoden miteinander zu einem Abkommen zu verbinden, z.B. "Quota Restrictions" mit "Buffer-stock". Dabei sollten die jeweiligen Abkommen mit gleicher Stimmenverteilung der Export- und Importländer abgeschlossen werden, um eine "Ausbeutung" durch die eine oder andere Seite zu vermeiden.

In den folgenden Ausführungen soll gezeigt werden, aus welchen Gründen gerade die unterentwickelten Länder an den oben diskutierten Rohstoffabkommen besonderes Interesse haben.

2. Das besondere Interesse der unterentwickelten Länder an Internationalen Rohstoffabkommen

Die Entwicklungsländer zeigen im allgemeinen großes Interesse an dem Abschluß von Internationalen Rohstoffabkommen. Für die unterentwickelten Regionen ist in der Regel der Außenhandel von lebenswichtiger Bedeutung. Es ist daher für diese Gebiete entscheidend, ob die Exporterlöse eine stabile Entwicklung aufweisen oder nicht. Es hat sich jedoch gezeigt, daß die Exportpreise und mit diesen die Exporteinnahmen heftigen Schwankungen unterliegen. Um diese Schwankungen auszuschalten bzw. abzuschwächen, sind von den unterentwickelten Gebieten Rohstoffabkommen befürwortet worden.

2. 1. Die Bedeutung des Außenhandels für die unterentwickelten Länder

Eine eingehende Analyse des Außenhandels und seiner Bedeutung für die unterentwickelten Gebiete führt über den Rahmen dieser Arbeit hinaus. Allerdings soll, um die Bedeutung der Commodity Agreements für die unterentwickelten Länder zu kennzeichnen, in kurzen Zügen die besondere Rolle des Außenhandels der Entwicklungsländer dargestellt werden.

2. 1. 1. Die Bedeutung der Exporterlöse für die unterentwickelten Regionen, gemessen an ihrem Anteil am Volkseinkommen

Wie oben angeführt, gelten die Entwicklungsländer als die Hauptrohstoffexporteure; es soll daher zunächst gezeigt werden, welche Rolle die Exporte im gesamten Außenhandel der unterentwickelten Länder spielen und woraus sich diese Exportseite im wesentlichen zusammensetzt.

Nach einem Bericht der UNO-Experten betrug für die Gesamtheit der unterentwickelten Regionen der Anteil der Exporte am Volkseinkommen 1949/50 fast 20%¹⁾, für 1957/58 ließ sich auf Grund der Angaben in den statistischen Jahrbüchern der UN für 22 wesentliche Entwicklungsländer ein entsprechender Wert von rund 17% errechnen.

1) Vgl. dazu: United Nations, Measures for the Economic Development of Under-developed Countries, New York 1951, S. 71.

Um diesen Durchschnittswert läßt sich eine starke Streuung der einzelnen Länderwerte feststellen; so liegen vielfach die Exportquoten der Entwicklungsländer mit besonders wesentlichen Rohstoffen weit über dem Durchschnittswert, wie die nachfolgende Tabelle zeigt, in der allerdings die Exportquoten auf das Bruttosozialprodukt bezogen sind. Das ändert jedoch nichts an der Gültigkeit der obigen Aussage.

Tabelle 1: Anteil der Exporte am Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen in einigen unterentwickelten Ländern, im Durchschnitt 1953/54 und 1957/58, laufende Preise, in %, eigene Währung.

Land	Export- quote 1953/54 57/58		Hauptexportgüter	deren Anteil am Gesamlexport 1953/54
Malaya	52	.	Kautschuk, Zinn	55
Rhodesien	47	38	Kupfer, Tabak	76
Goldküste	44	28	Kakao	76
Surinam (1951-52)	39	.	Bauxit	80
Ceylon	35	34	Tee, Kautschuk, Kokosnußprodukte	90
Kuba	32	25	Zucker	80
Dominik.Republik	25	24	Zucker, Kaffee, Kakao	87
Kenia und Uganda (1953)	25	-	Kaffee, Baumwolle	68
Thailand	13	15	Reis, Kautschuk	73
Indonesien	11	7	Kautschuk, Erdöl	57

Quelle: United Nations, World Economic Survey 1955, New York 1956, S. 156/57. Für 1957/58 eigene Berechnungen auf Grund von Angaben in den Statistischen Jahrbüchern der UNO.

Weitaus niedrigere Exportquoten weisen dagegen die sogenannten halbindustrialisierten Regionen auf.

Land	Export- quote 1953/54 57/58		Hauptexportgüter	deren Anteil am Gesamlexport 1953/54
Brasilien	8	6	Kaffee, Baumwolle	74
Türkei	7	4	Tabak, Baumwolle, Weizen	58
Argentinien	6	8	Fleisch, Weizen, Wolle	51

Quelle: United Nations, World Economic Survey 1955, a.a.O., S. 156/57. Für 1957/58 eigene Berechnungen auf Grund von Angaben in den Statistischen Jahrbüchern der UNO.

Allerdings ist ein hoher Anteil des Exports am Volkseinkommen nicht nur bei unterentwickelten Ländern zu finden. So ist der Anteil der Exporte (zu konstanten Preisen) am realen Bruttosozialprodukt 1956 in Dänemark 34,6%, in den Niederlanden 53,5% und in Belgien 38,1%. -

Aber bei zwei Ländern mit gleichem Exportanteil wird das weniger entwickelte Land wahrscheinlich Schwierigkeiten haben, einen Rückgang der Exporterlöse durch Anhebung staatlicher Ausgaben für Güter und Dienste oder der heimischen Investitionen zu kompensieren, weil diese Ausgaben in der Regel einen kleineren Anteil am Volkseinkommen ausmachen¹⁾; außerdem fehlen in den meisten ärmeren Gebieten wohl die verwaltungstechnischen Voraussetzungen. Die staatliche Verwaltung ist qualitätsmäßig nicht mit der industrialisierter Länder zu vergleichen; sind doch die intersektoralen Verknüpfungen so lose, daß beim Exportrückgang eine über das normale Maß hinausgehende Erhöhungen der Staatsausgaben nicht den allgemeinen Einkommensrückgang aufgrund der verminderten Exporterlöse ausgleichen kann²⁾. - Ferner muß berücksichtigt werden, daß die Exportwirtschaft nicht ohne weiteres ihre Produktionskapazität auf eine andere als für Exportzwecke umstellen kann³⁾.

Bisher ist aufgezeigt worden, daß die Exporterlöse für die unterentwickelten Länder von entscheidender Bedeutung sind; denn die Höhe der Volkseinkommen in den Entwicklungsländern hängt im starken Maße von den Rohstoff-

- 1) Vgl. dazu: Buchanan, N. u. Ellis, H., Approaches to Economic Development, New York 1955, S. 313. The share of national income generated by exports exceeds the shares by government expenditures or by investment from domestic and foreign resources.
- 2) Vgl. dazu: Hesse, H. Der Außenhandel in der Entwicklung unterentwickelter Länder unter besonderer Berücksichtigung Latein-Amerikas, Tübingen 1961, S. 18.
- 3) Vgl. dazu: United Nations, Measures for International Economic Stability, Report by a Group of Experts, New York 1951, S. 9.

exporten ab. - Diese Abhängigkeit ist aber dadurch besonders problematisch, daß sich der Gesamtexport der einzelnen Länder in den meisten Fällen aus dem Export von zwei oder drei wesentlichen Gütern zusammensetzt.

Sobesteht z.B. (siehe Tabelle 1) der Gesamtexport von Surinam zu 80% aus Bauxit, von Ceylon zu 90% aus Tee, Kautschuk und Kokosnußprodukten, von Kuba zu 80 % aus Zucker und von der Goldküste zu 76 % aus Kakao. Bei vielen unterentwickelten Regionen hängt somit die Höhe des Volkseinkommens in einem wesentlichen Maße von der Marktsituation zweier oder dreier Rohstoffe ab.

2.1.2. Die Bedeutung der Exporterlöse für das wirtschaftliche Wachstum, gemessen an den Investitionen

Während in den Industrieländern Investitionen und Staatsausgaben als die Faktoren angesehen werden, die fast ausschließlich Ausmaß und Tempo des volkswirtschaftlichen Wachstums bestimmen, so gilt bei den unterentwickelten Ländern der Export als eigentlicher dynamischer Faktor¹⁾. Die Bedeutung des Exports als dynamischer Faktor und eigentlicher Träger des Wachstums zeigt auch Hesse an verschiedenen Modellen²⁾.

1) Vgl. dazu: Prebisch, R., The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, Veröffentlichung der UN. New York 1950, S. 49; United Nations, Instability of Export Markets of Under-Developed Countries, New York 1952, S. 1. Exports play a strategic role in under-developed countries in determining national income, rate of savings and capital formation, monetary stability and the progress of economic development programmes.

2) Vgl. dazu: Hesse, H., a.a.O., S. 23 ff; Myrdal, G., Internationale Wirtschaft, Probleme und Ansichten, Berlin 1958, S. 289 - Ein unterentwickeltes Land hat triftige Gründe, den Gesamtwert seines Exportes zu maximieren: Seine Exportfähigkeit wird immer der wichtigste Bestimmungsfaktor seiner Importkapazitäten sein, die es benötigt, um unter anderem seine verarbeitende Industrie aufzubauen.

So ist eine hohe Relation festzustellen zwischen den Exporten und den Investitionen und Staatsausgaben. Zum Beispiel betrug der Quotient aus Export und Investitionen und Staatsausgaben, der im allgemeinen bei den unterentwickelten Ländern gleich oder größer ist als 1, für Kuba 1958-1,63, für Surinam von 1947 bis 1948 etwas größer als 1; dazu im Vergleich der Quotient für Westeuropa im Jahre 1956 - 0,548¹⁾. Bei der Beurteilung dieser Werte muß beachtet werden, daß bei den unterentwickelten Ländern die Staatseinnahmen im wesentlichen aus Steuerzahlungen der Export- und Importwirtschaft bestehen²⁾.

Investitionen und Staatsausgaben sind also bei den unterentwickelten Ländern im wesentlichen von den Exporterlösen abhängig³⁾.

Zusammenfassend kann somit gesagt werden: Der Außenhandel ist für die unterentwickelten Länder von eklatanter Bedeutung. Das zeigt sich einmal an dem relativ hohen Anteil der Exporterlöse am Volkseinkommen, zum anderen an der hohen Relation zwischen Exporterlösen einerseits und Investitionen plus Staatsausgaben andererseits. - Das bedeutet aber nichts anderes, als daß bei Schwankungen der Exporterlöse sich diese Schwankungen nicht nur in der Höhe des Volkseinkommens auswirken, sondern daß diese Fluktuationen die gesamte Planung der wirtschaftlichen Entwicklung in Frage stellen⁴⁾; denn die Durch-

1) Hesse, H., a.a.O., S. 19 (eigene Berechnungen).

2) Vgl. dazu: United Nations, Measures for the Economic Development, a.a.O., S. 71.

3) Zu diesem Ergebnis kommen auch die UNO-Experten. Vgl. dazu: World Economic Survey 1959, New York 1959, S. 60 ff., bes. S. 61. For in the most primary producing countries domestic investment is closely linked to the availability of imported capital equipment; and when fluctuations in exports have necessitated corresponding changes in imports of capital equipment, they have accordingly been transmitted directly to domestic investment activity.

führung langfristiger Investitionen erscheint beinahe unmöglich, wenn die Exporterlöse ständigen Schwankungen unterliegen.

Auf die weiteren negativen Folgen der Exporterlösschwankungen für unterentwickelte Gebiete wird später noch ausführlicher einzugehen sein.

Nun werden die ständigen Schwankungen der Exporterlöse unter besonderer Berücksichtigung der lebenswichtigen Bedeutung des Außenhandels für die unterentwickelten Regionen von den Entwicklungsländern immer wieder als Grund für den Abschluß von International Commodity Agreements angeführt. Im folgenden Abschnitt soll daher aufgezeigt werden, wie instabil die Rohstoffmärkte tatsächlich gewesen sind und wo die Ursachen dafür gelegen haben.

2.2. Die Instabilität der Rohstoffmärkte.

2.2.1. Ihre Darstellung.

Bei der Analyse der Instabilität der Rohstoffmärkte soll nur auf die kurzfristigen Preis- und Mengenschwankungen eingegangen werden, denn nur diese Fluktuationen sind von Bedeutung im Zusammenhang mit einer Untersuchung der

-
- 4) Vgl. dazu: Myrdal, G., a.a.O., S. 290. Die Unzufriedenheit der unterentwickelten Länder bezieht sich zunächst auf das allgemeine Niveau und den langfristigen Trend der Preise für landwirtschaftliche Produkte und Rohmaterialien, die die Masse ihres Gesamtexportes ausmachen. Sie bezieht sich auch auf die sehr starken kurzfristigen Schwankungen ihrer Exportpreise, die beständig ihr Handelsbilanzgleichgewicht, die Stabilität ihrer Wirtschaft und ihre Entwicklungsplanung in Gefahr bringen;
United Nations, Instability in Export-Markets, a.a.O., S. 1. The instability experience¹ by underdeveloped countries in their foreign exchange receipts from exports ... imposes severe handicaps in maintaining steady investment in development programmes over a period of years.

Wirksamkeit von Commodity Agreements. -

Auf langfristige Veränderungen auf den Rohstoffmärkten, hervorgerufen durch strukturelle Verschiebungen oder technologische Änderungen auf der Nachfrageseite, wie auch Kostenveränderungen oder strukturelle Verschiebungen auf der Angebotsseite, braucht somit hier nicht eingegangen zu werden. - Außerdem muß darauf hingewiesen werden, daß bei der Darstellung der Fluktuationen hier keine Rücksicht auf eventuell bestehende Stabilisierungsabkommen genommen worden ist. Inwieweit die Commodity Agreements die Instabilität der Rohstoffmärkte und somit die Instabilität der Exporterlöse abgeschwächt oder möglicherweise auch verstärkt haben, wird später ausführlich zu untersuchen sein. An dieser Stelle kommt es lediglich darauf an, darzustellen, wie instabil die Rohstoffmärkte und somit die auf ihnen erzielten Exporterlöse in der Vergangenheit tatsächlich gewesen sind.

Es liegt eine Untersuchung vor, die im Auftrage der UNO durchgeführt wurde und im Hinblick auf die kurzfristigen Erlösschwankungen der wesentlichen Rohstoffe zu folgendem Ergebnis kam: Für 18 wichtige Rohstoffe ergab sich für die Zeit von 1901 - 1950 eine durchschnittliche Veränderung der Exporterlöse von Jahr zu Jahr von 22,6%¹⁾.

Die Schwankungen der für die einzelnen Güter erzielten Exporterlöse waren für die gesamte Periode allerdings sehr unterschiedlich; so weisen die Exporterlöse für Tee in der untersuchten Zeit Fluktuationen von Jahr zu Jahr von 15% auf, für Kautschuk 36%, für Weizen 33%, für Leinsamen rd. 27%, und für Baumwolle betrugen sie rund 26%; relativ stabiler waren jedoch Wolle mit 15%, Tabak 18%, Kakao und Erdöl mit rd. 19%²⁾.

1) United Nations, Instability of Export-Markets a.a.O., S. 50/51.

2) Siehe dazu: Anhang, Tabelle VII.

Für die Nachkriegszeit lassen sich ebenfalls erhebliche Differenzen in den Schwankungen der für die einzelnen Güter erzielten Exporterlöse feststellen. In der Zeit von 1950-1957 beliefen sich die Fluktuationen der Exporterlöse der Hauptexportländer z.B. für Kautschuk im ungewogenen Durchschnitt auf 9%, für Erdöl auf rd. 7%, für Metall- und Eisenerze auf rd. 11% und für Nahrungsmittel und Tabake auf rd. 13%. -

Länder, deren Hauptexportgüter dieselben sind, haben jedoch nicht die gleichen Exporterlösschwankungen, wie man aus den obigen Angaben möglicherweise entnehmen könnte. Vielmehr lassen sich auch hier Unterschiede feststellen, wie die nachfolgende Tabelle erkennen läßt¹⁾. -

Insgesamt gesehen zeigt sich, daß im Vergleich mit der Zeit vor 1950 für die Nachkriegszeit von 1950 bis 1957 eine Abnahme der Exporterlösschwankungen eingetreten ist.

Tabelle 2: Durchschnittliche kurzfristige Fluktuationen der Exporterlöse von 1950-1957 für bestimmte Rohstoffexportländer.

Hauptexportländer der jeweiligen Rohstoffe	%
<u>Erdölexporteure</u>	
Irak	9,6
Venezuela	3,8
<u>Metall- und Eisenerzexporteure</u>	
Chile	14,2
Mexiko	11,2
Peru	8,8
<u>Kautschukexporteure</u>	
Malaya	21,0
Indonesien	16,8
<u>Exporteure von Kaffee und Kakao</u>	
Ghana	12,5
Guatemala	5,4
Kolumbien	10,5
<u>Nahrungsmittel- und Tabakexporteure</u>	
Argentinien	17,6
Kuba	12,6
Türkei	10,5
Panama	9,8

Quelle: UNO, World Economic Survey 1958, a.a.O., S. 59.

1) Für die Zeit vor 1950 siehe Anhang, Tabelle VII

Bei der Aufteilung des insgesamt untersuchten Zeitraumes in Kriegs- und Friedensperioden ergaben sich für die einzelnen Güter ebenfalls sehr unterschiedliche Ergebnisse (siehe Anhang, Tabelle VIII). So nahm die Instabilität der Exporterlöse für die drei Friedensperioden 1901-1913, 1920-1939 und 1946-1950 bei Jute, Baumwolle, Tee und Zinn zu; z.B. bei Jute von rd. 16% auf 19,4% und 28%; bei Baumwolle von 17,5% auf 24,8% und 42,9%; bei Zinn von 17,1% auf 25,0% und 34,7%; während bei einem Vergleich der Kriegsperioden 1914-1919 und 1940-1945 z.B. bei Jute eine Abnahme der Instabilität von 32% (1914-1919) auf 27% (1940-1945) und bei Zinn für die entsprechende Zeit eine Zunahme von 17% auf 38 % festzustellen ist. -

Betrachtet man dagegen die Exporte der von den UNO-Experten ausgesuchten Länder von 175 verschiedenen Rohstoffen allein nach den USA, so zeigt sich eine durchschnittliche Schwankung von Jahr zu Jahr in den Exporterlösen für den Zeitraum von 1922 - 1939 von 37,4%, bis 1949 von 38,7%¹⁾.

Die Größe dieser Zahlen läßt erkennen, welches Risiko von den Rohstoffexportländern in bezug auf ihre Exporterlösentwicklung eingegangen wird, wenn sie sich auf den Verkauf ihrer Rohstoffe auf einem einzigen Markte einlassen. - Besonders problematisch wird in diesem Zusammenhang die Situation für die ärmeren Regionen weiterhin durch die Tatsache, daß die unterentwickelten Länder im allgemeinen auf die Exporterlöse von ein oder zwei Gütern angewiesen sind²⁾.

-
- 1) United Nations, Commodity Trade, a.a.O., S. 10; United Nations, Instability of Export-Markets, a.a.O., S. 41/42.
 - 2) Vgl. dazu: United-Nations, World Economic Survey 1958, a.a.O., S. 59. Because of their invariable dependence upon exports of two or three primary commodities at most, the export earnings of most primary producing countries have unavoidably sustained wide, short period fluctuations.

Es hat sich herausgestellt, daß die Fluktuationen in den Exporterlösen hauptsächlich auf die Preisbewegungen zurückzuführen sind¹⁾. So betrugen die kurzfristigen Preisveränderungen auf allen Rohstoffmärkten durchschnittlich von Jahr zu Jahr im Zeitraum 1901 - 1950 z. B. für Gummi 21%, Kakao 17%, Baumwolle 18% und Weizen 16%. Erheblich größere Schwankungen haben sich allerdings gezeigt, wenn man nicht die Gesamtperiode von 1901 - 1950 betrachtet, sondern lediglich die dreißiger Jahre. So zeigt z. B. beim allgemeinen Preisfall in den Jahren 1929 bis 1932 der Gummipreis den schärfsten Rückgang unter den Rohstoffen, nämlich um rd. 75%. Mais, Baumwolle, Wolle und Kupfer dagegen fielen um ungefähr 67%²⁾.

Ebenso unterschiedlich sind die Preisbewegungen in der kurzen Depression von 1938. Der Kakaopreis fiel um 40%, Weizen, Kaffee, Kautschuk, Kupfer und Zinn fielen um 25%, während der Preis von Bananen und Tabak sogar leicht anstieg. - Die zyklischen Schwankungen, eine Periode von vier Jahren umfassend, betrugen für die von den UNO-Experten untersuchten Rohstoffe ungefähr 37%³⁾.

Allerdings zeigen einige agrarische Rohstoffe in der angeführten Untersuchung der UNO stärkere Volumen- als Preisbewegungen. Das trifft z.B. zu für Reis mit einer durchschnittlichen Preisschwankung im Zeitraum 1901-1950 von Jahr zu Jahr von 12% und einer durchschnittlichen Volumenschwankung von Jahr zu Jahr von 21%; die entsprechenden Preisbewegungen betrugen bei Tabak und

-
- 1) Vgl. dazu: GATT, Trends in International Trade, a.a.O., S. 3.
 - 2) Vgl. dazu die Untersuchungen von J. M. Keynes, The Policy of Government Storage of Foodstuffs and Raw Materials, "Economic Journal", September 1958, S. 449 ff.
 - 3) Vgl. dazu: United Nations, Instability of Export-Markets, a.a.O., S. 56

Leinensamen 10% bzw. 18% und die Volumenschwankungen 16% bzw. 31%¹⁾.

Es läßt sich dabei feststellen, daß die Volumenschwankungen dazu neigten, die Wirkung der Preisschwankungen zu verschärfen²⁾. Denn im allgemeinen waren für den untersuchten Zeitraum sowohl bei Fluktuationen von Jahr zu Jahr als auch bei den zyklischen Schwankungen die Erlösschwankungen für die einzelnen Rohstoffe jeweils höher als die entsprechenden Preis- und Mengenschwankungen für sich.

Es ist daher berechtigt, daß bei den Rohstoffen hauptsächlich von Preisbewegungen gesprochen wird. Fiel doch der Preisindex für Rohstoffe von 1929 bis 1932 um über 50%; das Handelsvolumen war 1932 dagegen nur 15% niedriger als 1929. Hingegen lag das Preisniveau von 1937 immer noch 20% unter dem Stand von 1929; das Handelsvolumen hatte zu dem Zeitpunkt das Niveau von 1929 wieder erreicht³⁾.

Auch die wertmäßige Zunahme des Welthandels in Rohstoffen in der Nachkriegszeit war im wesentlichen auf den erheblichen Preisanstieg zurückzuführen, zumal das Handelsvolumen Mitte 1950 nur um 1/4 größer war als 1929. -

Es ist jedoch festzustellen, daß die Preisbewegungen in ihren Ausschlägen in der Nachkriegszeit geringer geworden sind gegenüber den dreißiger Jahren⁴⁾.

- 1) Vgl. dazu: United Nations, Instability of Export-Markets, a.a.O., S. 4-6.
- 2) Vgl. dazu: United Nations, Commodity Trade, a.a.O., S. 8.
- 3) Vgl. dazu: GATT, Trends in International Trade, a.a.O., S. 13.
- 4) Vgl. dazu: GATT, a.a.O., S. 15 und Tabelle C im Anhang.
United Nations, World Economic Survey 1958, New York 1958, S. 41. Though the price of primary commodities as a whole has declined in instability and volume has not, the instability in prices has nevertheless continued to be greater than the instability in volume.

Inwieweit dazu die International Commodity Agreements beigetragen haben, wird an späterer Stelle zu behandeln sein.

Im nachstehenden Kapitel soll, nachdem in einem Exkurs die Preisschwankungen der Fertigprodukte behandelt worden sind, untersucht werden, wodurch die Instabilität auf den Rohstoffmärkten verursacht worden ist.

Exkurs: Preisschwankungen der Fertigprodukte

Man kann davon ausgehen, daß die Exporterlöse der unterentwickelten Länder im wesentlichen zu Importen von Fertigwaren verwendet werden, was dazu führt, daß die Fluktuationen der Exporterlöse in Geldwerten sich widerspiegeln in dem Volumen der Fertigprodukte, die dafür importiert werden können; das gilt deshalb, weil die Preise für Fertigwaren im ganzen als stabiler anzusehen sind¹⁾. - Vergleicht man die in Tabelle IX²⁾ angegebenen Exporterlöse in laufenden Preisen mit denen in festen Preisen, so zeigt sich, daß kaum ein wesentlicher Unterschied besteht. Das bedeutet, daß zu Zeiten steigender Exporterlöse die Importpreise der Fertiggüter nicht wesentlich gestiegen sind und so wirklich eine Mehreinfuhr möglich war. Mit anderen Worten, steigende Exporterlöse wurden nicht begleitet von in gleicher Weise steigenden Importpreisen bei Fertigwaren. Diese Überlegung gilt analog für Zeiten fallender Exporterlöse. Auch hier bleiben die Preise der Fertigwarenimporte im wesentlichen stabil, so daß der Rückgang der Deviseneinnahmen auch wirklich eine Abnahme der Einfuhrkapazität herbeiführte³⁾.

1) Vgl. dazu: United Nations, Commodity Trade, a.a.O., S. 8.

2) Siehe Anhang.

3) Vgl. dazu: United Nations, Instability of Export-Markets, a.a.O., S. 47.

2.2.2. Ursachen für die Instabilität der Rohstoffmärkte

Bei der Untersuchung der Ursachen für die Instabilität der Rohstoffmärkte erweist es sich als ratsam, eine Unterteilung der Rohstoffe in zwei Hauptgruppen vorzunehmen, nämlich in landwirtschaftlich gewonnene und bergbaulich gewonnene Rohstoffe, da, wie später gezeigt wird, für die beiden Rohstoffarten in bezug auf Angebot und Nachfrage verschiedene Faktoren wirksam sind. Eine derartige Abgrenzung ist allerdings insofern problematisch, als einige Rohstoffe, wie z.B. Kautschuk, wohl im Rahmen der landwirtschaftlichen Rohstoffproduktion gewonnen, jedoch industriell verwendet werden; d.h. Kautschuk unterliegt hinsichtlich des Angebots den landwirtschaftlichen Produktionsbedingungen, in bezug auf die Nachfrage der der Investitionsgüterindustrie. - Eine Analyse der Angebots- und Nachfragesituation eines jeweiligen Rohstoffes würde jedoch hier zu weit führen. Es kommt an dieser Stelle im wesentlichen darauf an, die allgemein gültigen Ursachen der Instabilität der Rohstoffmärkte aufzuzeigen. Darum soll dermaßen verfahren werden, daß lediglich eine Untersuchung der Angebots- und Nachfragesituation der beiden oben angeführten Hauptgruppen durchgeführt wird.

2.2.2.1. Die Ursachen bei landwirtschaftlichen Rohstoffen

Bei der landwirtschaftlichen Produktion ist die Abhängigkeit von den natürlichen Gegebenheiten, d.h. von Boden und Klima, entscheidend für die Auswahl und Größe der Produktion. Aus dieser Situation ergibt sich eine starke Spezialisierung auf bestimmte Produkte, was wiederum eine relativ große Abhängigkeit bestimmter unterentwickelter Länder von den Ernteergebnissen einiger weniger Güter bedeutet¹⁾.

1) Vgl. dazu die Ausführungen in Kapitel 2.1.

Diese Abhängigkeit ist umso bedeutsamer, als das Angebot an landwirtschaftlichen Rohstoffen aufgrund der besonderen Produktionsbedingungen als relativ preisunelastisch angesehen werden kann¹⁾.

Die Planung in der landwirtschaftlichen Produktion erstreckt sich im wesentlichen auf die Wahl des Gutes (abhängig von Boden und Klima) und auf die Größe der Anbaufläche. - Die Entscheidung über die Größe des Angebots fällt praktisch bei der Aussaat oder Anpflanzung des einzelnen Gutes, d.h. bei vielen Produkten also ein- oder zweimal im Jahr und kann nicht mehr rückgängig gemacht werden. -

Berücksichtigt man nun noch die Ausreifezeit, die sich bei Kaffee z.B. auf 4 - 5 Jahre erstreckt, so ist offensichtlich, daß plötzlich auftretenden Veränderungen der Marktlage kaum noch Rechnung getragen werden kann²⁾; denn kurzfristig ist aufgrund der Ausreifezeit bei Preissteigerungen bestimmter Produkte eine Ausweitung der Produktion kaum möglich³⁾. "Immerhin ist aber die Reaktionsfähigkeit des Angebots bei steigenden Preisen größer als bei sinkenden Preisen. Diese Eingeleisigkeit ergibt sich daraus, daß die Landwirte wegen der hohen fixen Kosten und infolge der durch die Mitarbeit von Familienangehörigen bedingten Unbeweglichkeit des Faktors Arbeit, den Weg der Produktionseinschränkung nur selten beschreiten"⁴⁾.

1) Vgl. dazu: UNO, Measures for International Economic Stability, a.a.O., S. 9.

2) Vgl. dazu: United Nations, Commodity Trade and Economic Development, a.a.O., S. 20.

3) Es ist auch für den Landwirt oft nicht erkennbar, ob die Preisveränderung auf einer Veränderung der Nachfrage beruht, oder ob etwa nur Spekulationsan- und -verkäufe eine vorübergehende Veränderung der Marktsituation verursacht haben.

4) Schöllhorn, J., a.a.O., S. 18.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß das Angebot an landwirtschaftlichen Rohstoffen aufgrund der oben angeführten Produktionsbedingungen kurzfristig als relativ preisunelastisch gilt¹⁾.

Bei der Untersuchung der Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten muß die Unterscheidung in Preiselastizität und Einkommenselastizität vorgenommen werden. - Im allgemeinen kann angenommen werden, daß die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Rohstoffen, wenn man die Grundnahrungsmittel meint, relativ preisunelastisch ist²⁾. Sind doch die Ernährungsgewohnheiten relativ starr; dabei ist allerdings bei einzelnen Produkten die Reaktion des Konsumenten auf Preisänderungen sehr unterschiedlich; sie richtet sich nach der Stellung, die das jeweilige Nahrungsmittel im Verbraucherbudget einnimmt und nach den Substitutionsmöglichkeiten³⁾. - Ebenso kann die Nachfrage nach fast allen landwirtschaftlichen Produkten hinsichtlich der Einkommensänderung als weitgehend unelastisch angenommen werden. Dieses als Engel'sches Gesetz bekannte Phänomen bestätigt auch die Ergebnisse, die in nachstehender Berechnung erzielt worden sind.

So stand in den Vereinigten Staaten in der Zeit von 1940 bis 1950 einer Steigerung des realen persönlich

1) Vgl. dazu: Adler, John, "Kyklos", Internationale Zeitschrift für Sozialwissenschaften, Vol. XI, Basel 1958, S. 157 und League of Nations, Economic Stability in the PostWar World, Part II, Genf 1945, reprinted 1947 by UN, S. 80.

2) Eine Ausnahme bilden in gewissen Grenzen die Genussmittel; auch können z. B. die Textilfasern als preiselastischer angesehen werden als Nahrungsmittel.

3) Vgl. dazu: Schöllhorn, J., a.a.O., S. 20.

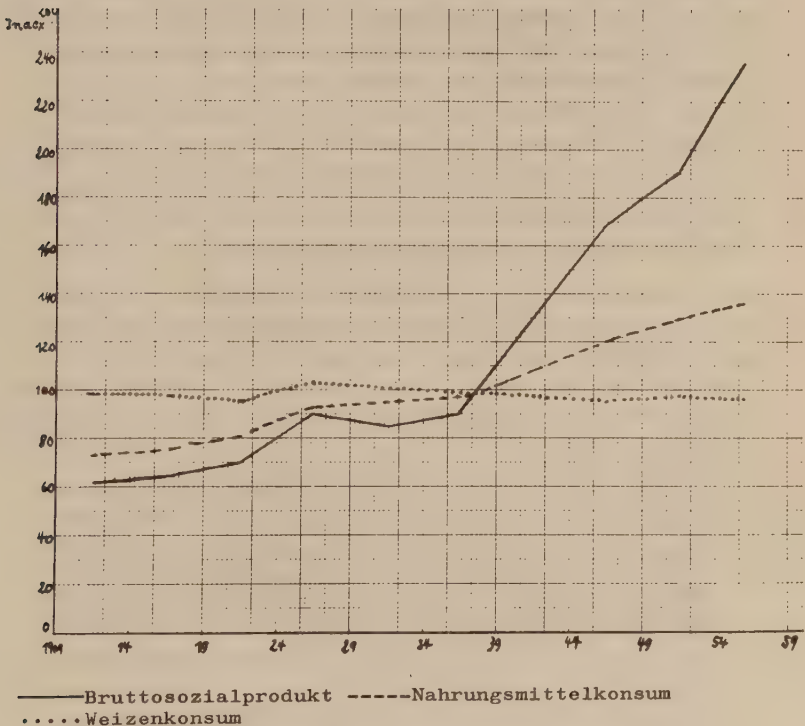
verfügbaren Einkommens von 52,5% eine Zunahme der Ausgaben für Nahrungsmittel von 34,3% gegenüber¹⁾. Für diese Zeit errechnet sich eine durchschnittliche jährliche Einkommenselastizität von 0,6 bis 0,7.

Zum gleichen Resultat kam auch Tinbergen²⁾ für die USA mit einer Einkommenselastizität für Ausgaben auf Agrarprodukte von ca. 0,5 bei einer entsprechenden Elastizität für den Gesamtkonsum von 0,9. Ähnliche Ergebnisse wurden durch Stone³⁾ für England und durch G. Stuvell⁴⁾ und S. F. James für Holland erzielt. Eine von den Experten der UNO angestellte Berechnung für Latein-Amerika ergab eine Einkommenselastizität für "non-processed foodstuffs" zwischen 0,5 und 0,6⁵⁾.

- 1) Die Berechnung wurde durchgeführt aufgrund von Zahlen, die dem Statistical Abstract of the United States von 1955 und 1956 entnommen wurden.
Pers. verf. Eink. 1940 = 147,6 Mrd.\$ Preis 1952, Stei-
1950 = 225,1 Mrd.\$ gerung 52,5 %.
Ausgaben für 1940 = 53,293 Mrd.\$ Preis 1952, Stei-
Nahrungsmittel 1950 = 71,631 Mrd.\$ gerung 34,3%.
Dabei ging im gleichen Zeitraum der Anteil der Ausgaben für Nahrungsmittel am persönlichen Einkommen von 36,1% auf 31,8% zurück.
- 2) Vgl. dazu: Tinbergen, J., Business Cycles in the USA 1919-1932, Genf 1939, S. 191.
- 3) Stone, R., The Measurement of Consumers' Expenditure and Behaviour in the United Kingdom, 1920 - 1938 Vol. I, Cambridge University Press, 1934, S. 339.
- 4) Stuvell, G. und James, S.F.; Household Expenditure on Food in Holland, University of Cambridge, Department of Applied Economics, 1950, S. 78.
- 5) United Nations: Analyses and Projections of Economic Development, An Introduction to the Technique of Programming, New York 1955, S. 29.

Natürlich werden nicht alle Nahrungsmittel gleichermaßen von einem Anstieg des pro Kopf-Einkommens betroffen. Die Nachfrage nach den Grundnahrungsmitteln (wie Getreide und Kartoffeln) reagiert am wenigsten auf Einkommensänderungen, während die Nachfrage nach Fleisch, Molkereiprodukten, Obst und Gemüse im allgemeinen einkommenselastischer ist ¹⁾. Das wird auch deutlich aus der nachstehenden Figur.

Figur 1: USA, Bruttosozialprodukt, Nahrungsmittel- und Weizenkonsum (1935-1939 = 100)



Indizes sind fünf-Jahres-Durchschnitte, 1955-1957 -
drei-Jahres-Durchschnitt

Quelle: United Nations, World Economic Survey 1955, New
York 1956, S. 33 und eigene Berechnungen nach Daten
aus: Statistical Abstract of the United States und
Economic Almanac.

1) Vgl. dazu: United Nations, World Economic Survey 1955,
S. 34.

Untersucht man nun die Ursachen der Preis- und Mengenschwankungen auf den Märkten für landwirtschaftliche Rohstoffe, so zeigt sich, daß diese wesentlich mit den Produktionsbedingungen zusammenhängen. Geplant werden können Umfang und Art der Anpflanzung oder Aussaat. Die Ernteergebnisse selbst, ist die Aussaat einmal erfolgt, sind kaum noch zu beeinflussen, d.h. eine kurzfristige Anpassung des Angebotes an eine veränderte Nachfrage ist kaum möglich. - Auch können sich trotz Vergrößerungen der Anbauflächen verminderte Ernteerträge ergeben, sei es, daß die Ertragsfähigkeit des Bodens nachgelassen hat, sei es, daß die Wetterverhältnisse ungünstig waren; ebenso können Mißernten, hervorgerufen durch Pflanzenkrankheiten, zu einer Veränderung des Angebotes führen¹⁾. So waren die Kakao-Preissteigerungen direkt nach dem 2. Weltkrieg im wesentlichen auf derartige Mißernten an der Goldküste zurückzuführen²⁾.

Neben diesen Faktoren spielt die Ausreifezeit bei verschiedenen landwirtschaftlichen Produkten für Angebots- und somit Preisänderungen eine entscheidende Rolle. -
"The phenomenon of the production process of some commodities - coffee, rubber, hogs, to quote some examples -

-
- 1) Vgl. dazu: UNO, World Economic Survey 1958, New York 1949, S. 43, Obviously, susceptibility to climatic conditions and other natural events inject a large element of instability into output of agricultural commodities; droughts, floods, diseases and so on can play havoc with the output of a crop in one year, while favourable weather conditions can bring forth an overabundant supply in the next.
Und ebenso: League of Nations, Raw-Materials Problems and Policies, Genf 1946, S. 81.
UNO, World Economic Survey 1955, a.a.O., S. 33.
Nurkse, R., Trade Fluctuations and Buffer Policies of Low-Income Countries. "Kyklos", Internationale Zeitschrift für Sozialwissenschaften, Vol. XI, Basel 1958, S. 141.
 - 2) Vgl. dazu: UNO, Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped Countries, New York 1949, S. 122.

requiring a relatively long period of time may lead to excessive cyclical movements in quantities and prices. It is largely for this reason that coffee prices, for example, showed enormous swings, due to a gestation period of some six or seven years¹⁾.

Zusätzlich machten sich noch die zyklischen Schwankungen bemerkbar, die von der Nachfrageseite her die Stabilität der agrarischen Rohstoffmärkte beeinflussen; dabei muß allerdings gesagt werden, daß, wie oben angeführt, die Einkommenselastizität in bezug auf die Grundnahrungsmittel unter 1 liegt; die Wirkung von Einkommensänderungen, hervorgerufen durch Rezessionen oder Depressionen, ist somit nicht so entscheidend für die Preisentwicklung dieser landwirtschaftlichen Rohstoffe.

Im allgemeinen nicht zutreffend ist diese Aussage für die Genußmittel. Hier können Schwankungen im Handelsvolumen auf Grund von Nachfrageschwankungen auftreten - bedingt durch die höhere Einkommenselastizität²⁾.

Allerdings ist für Kaffee eine Ausnahme zu machen für die Zeit der US Rezessionen 1948/49 und 1953/54, wo der Kaffeepreis - Kaffee gilt als das Hauptimportgut der US - auf Grund von "Crop-Variations" anstieg; dadurch wurden die Auswirkungen der Rezessionen auf die Exporterlöse mancher Länder abgeschwächt³⁾.

Es ist offensichtlich, daß die Faktoren, die die Stabilität der Märkte für die einzelnen landwirtschaftlichen Rohstoffe beeinflussen, sehr vielfältig sind; nicht un-

1) GATT, Trends in International Trade, a.a.O., S. 38. Und vgl. dazu: UNO, World Economic Survey 1958, a.a.O., S. 43.

2) UNO, World Economic Survey 1958, a.a.O., S. 43, But again, as demand in the short period has tended to be more stable than output, the variations in price have primarily reflected the instability of output.

3) Vgl. dazu: Gatt, Trends in International Trade, a.a.O., S. 17.

erwähnt sollen jene außerökonomischen Faktoren bleiben, die, wie z.B. Kriege oder politische Krisen - wie die Suezkrise - ebenfalls von der Nachfrageseite her, die Marktsituation beeinträchtigen.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß die Ursachen für die Instabilität der landwirtschaftlichen Rohstoffe sowohl auf der Angebotsseite wie auf der Nachfrageseite liegen, wobei die Auswirkungen durch das relativ unelastische Verhalten des Angebots wie auch der Nachfrage verschärft werden. Die unterentwickelten Länder müssen somit auf Grund von Preis- und Mengenänderungen mit dauernden Exporterlösschwankungen rechnen. -

2.2.2.2. Die Ursachen bei industriellen Rohstoffen

Bei Ermittlung der Ursachen für die Instabilität der Märkte für industrielle Rohstoffe wird ebenfalls eine Analyse der Marktsituation vorangestellt.

So unterliegt die bergbauliche Produktion industrieller Rohstoffe spezifischen Bedingungen, die das Angebot als unelastisch erscheinen lassen. Standortgebundenheit und oftmals zu findender Mangel an vollständiger Kenntnis der Menge und Qualität der Vorkommen sind wesentliche Kriterien, die das Ausmaß der Produktion stark beeinflussen. Allerdings regen auch hier hohe Preise das Angebot an. Jedoch ergibt sich als wesentlicher Faktor für das unelastische Angebot die Furcht des Produzenten vor der Erschöpfbarkeit der Vorkommen. Es taucht also die Frage auf, wie lange die Preissteigerung andauern muß, damit der Unternehmer bereit ist, den Abbau zu forcieren und das Risiko einer Erschöpfung seiner Vorkommen auf sich zu nehmen. - Hinzu kommt noch, daß die Reaktion auf eine Preiserhöhung nur langsam erfolgen kann, denn jede stärkere Erweiterung der Produktion erfordert sehr oft zusätzliche Investitionen, wodurch die ohnehin hohen Risiken noch vergrößert und der Entschluß zur Erzeugungsausdehnung erschwert wird¹⁾.

1) Vgl. dazu: Schöllhorn, J., a.a.O., S. 19 und Report to the President by the President's Materials Policy Commission, Vol. II Foundations for Growth and Security, (Paley Report) Juni 1952, S.83. There can be small question that investors hesitate to enter a longterm development when extreme market instability makes them unsure of profits.

Andererseits ist auch die Anpassungsfähigkeit der Produzenten bei Preisrückgängen relativ gering. Der Produzent könnte zwar das auf den Markt gebrachte Angebot verringern, aber der Umfang der vorgenommenen Investitionen verlangt eine hohe Ausnutzung der Produktionskapazität. Ist der Produzent andererseits bereit, bei rückläufigen Preisen zu verkaufen, so entstehen Lager bei den Produzenten, die einen Preisdruck ausüben, zumal das Vorhandensein solcher Vorräte genügt, um den Käufern Zurückhaltung aufzuerlegen. Werden diese Lager zu kostspielig, so sehen sich die Produzenten gezwungen, die Rohstoffe doch noch auf den Markt zu werfen; der Preis wird weiter fallen. Dadurch könnten einige Produzenten sich veranlaßt sehen, die Produktion ganz aufzugeben. - Das bedeutet allerdings z.B. für die Untertageproduktion möglicherweise ein Verfall der Schächte, wodurch oftmals eine Wiederaufnahme der Produktion unterbleibt, weil sie mit erheblichen Kosten verbunden ist¹⁾.

Es kann somit zusammenfassend festgestellt werden, daß das Angebot an industriellen Rohstoffen relativ unelastisch ist²⁾. Ebenso wie das Angebot, kann auch die Nachfrage nach industriellen Rohstoffen als relativ preisunelastisch angesehen werden³⁾. - Die Nachfrager der Erzeuger industrieller Produkte richtet sich weniger nach den Rohstoffpreisen als vielmehr nach den Auftragseingängen für ihre erstellten Produkte. Bei gutem Auftragsbestand kaufen die Produzenten auch zu erhöhten Preisen. Hohe Auftragsbestände sind andererseits aber ein Zeichen für wirtschaftliche Hochkonjunkturen, d.h. steigende Einkommen. Mit anderen

- 1) Vgl. dazu: Paley Report, a.a.O., S. 83.
- 2) Das gilt auch für Kautschuk, der den landwirtschaftlichen Produktionsbedingungen unterliegt, wobei die Länge der Ausreifezeit als wesentliches Hindernis für ein elastisches Angebot auftritt. Siehe S. 38/39.
- 3) Vgl. dazu: Benoit, Emilie, Purchase Guarantees as a Means of Reducing Instability of Commodity Export-Proceeds of Underdeveloped Countries, "Kykklos", Internationale Zeitschrift für Sozialwissenschaften, Basel 1959, Vol. XII, S. 300.

Worten: Die Nachfrage nach industriellen Rohstoffen ist einkommenselastisch. Bei steigenden Einkommen wird die Nachfrage nach industriellen Fertigwaren zunehmen. Diese Nachfragesteigerung (Zunahme der Auftragsbestände) wird die Unternehmer zu einer vermehrten Nachfrage nach industriellen Rohstoffen veranlassen. - Der umgekehrte Fall tritt ein bei Abnahme der Einkommen. - Insofern ist die Beziehung zwischen Einkommenssteigerung (Ursache) und steigender Nachfrage nach Rohstoffen (Wirkung) nicht direkt. Deshalb könnte man von einer indirekten Einkommenselastizität oder - wenn man nur die Beziehung zwischen Produktionssteigerung und Nachfrage nach Rohstoffen betrachtet - von einer Produktionselastizität sprechen¹⁾.

Die Produktionselastizität soll am Beispiel Kautschuk erläutert werden. Die Nachfrage nach Kautschuk hängt im starken Maße mit der Autoproduktion zusammen, d.h. die Nachfrage nach Autos in den USA z.B. hängt ab von der Einkommensentwicklung. Steigende Einkommen bedeuten hohe Auftragseingänge, und die Produzenten in der Automobilindustrie werden Kautschuk auch bei steigenden Preisen kaufen; spielen doch die Kosten für die Bereifung im Verhältnis zu den Gesamtherstellungskosten eines Wagens keine so entscheidende Rolle, daß dadurch eine Veränderung der Nachfrage bewirkt würde. Sinkt andererseits der Auftragseingang, wird auch eine Preissenkung von Kautschuk kaum zu einer Steigerung der Nachfrage führen²⁾.

- 1) Vgl. dazu: Böventer, E. v., The Production Elasticity of U.S. Raw Material Imports, *Economia Internazionale*, Vol. XII, Nr. 3, 1959, S. 470 ff.
- 2) Vgl. dazu: UNO, *Commodity Trade and Economic Development*, a.a.O., S. 19. Ebenso kann ein leichter Rückgang in der Nachfrage nach Fertigprodukten, die Produzenten veranlassen, die Rohstoffeinkäufe ganz einzustellen, um ihre Lagerhaltung in ein entsprechendes Verhältnis zur Produktion zu bringen.

Nicht selten ist die Reaktion der Produzenten auf Preisänderungen von einer sogenannten negativen Elastizität. So können einsetzende Preisrückgänge als Signal für weitere Preisschwächungen die Produzenten industrieller Produkte veranlassen, Lagerabbau vorzunehmen, wodurch der Druck auf die Preise verschärft wird¹⁾. -

Im Gegensatz zu der Naturkautschukpreisentwicklung ist allerdings der Preis von synthetischem Kautschuk immer ziemlich stabil geblieben, was natürlich bei steigenden Naturkautschukpreisen Anreiz zur Substitution gab²⁾. Der Grund für diese relative Preisstabilität ist nicht zuletzt in der unterschiedlichen Organisation zwischen der Produktion und Industrie für Naturgummi und der für synthetischen Gummi zu suchen. Die Industrie für synthetischen Gummi konzentriert sich in einer kleinen Gruppe von Konzernen hauptsächlich in den USA, die auch den Preis festsetzen; die Produzenten von Naturgummi sind andererseits sehr zahlreich, von denen im allgemeinen jeder seine Produktion zu beinahe jedem möglichen Preis, den er auf dem Markt erzielen kann, absetzt³⁾. -

- 1) Vgl. dazu: Nurkse, R., "Kyklos" 1958, a.a.O., S.142, The effect of the industrial investment cycles on the demand for primary products is, as we well know, magnified by inventory changes or simply from the normal desire to keep stocks adjusted to the volume of trade and production.
- 2) Vgl. dazu: United Nations, Review of International Commodity Problems 1950, New York 1951, S. 31. Siehe dazu auch die festgesetzten Preise von synthetischem Kautschuk in den "FAO Production yearbooks".
- 3) Vgl. dazu: UNO, World Economic Survey 1958, a.a.O., S. 52. Although price may fall well below total costs of production, producers may nevertheless maintain their output; for, so long, as price is above such variable cost of production as wages and the costs of transportation on the market; it will partly defray the overhead costs which have to be borne regardless of the level of current output. The highly competitive nature of the industry may thus be instrumental in inducing fluctuations in price that bear little relation to changes in average unit costs of production.

Die Ursachen für die Instabilität der Märkte für industrielle Rohstoffe sind im wesentlichen auf der Nachfrageseite zu suchen, die im wirtschaftlichen Ablauf der Industrieländer ständigen Veränderungen unterliegt¹⁾.

The more or less autonomic phenomenon behind the business cycles is the fluctuating time pattern of total demand, especially investment demand which exerts a considerable influence on total income and hence on demand for all types of goods²⁾.

So haben sich die relativ leichten zyklischen Schwankungen, die in den Industrieländern nach dem 2. Weltkrieg auftraten, sowohl auf die Preise als auch auf die Mengen der gehandelten Rohstoffe ausgewirkt, wie die US-Rezessionen der Jahre 1948/49 und 1953/54 in ihren Auswirkungen auf die Rohstoffmärkte erkennen lassen. - Es muß allerdings gesagt werden, daß die US-Rezession 1953/54 keine nennenswerte Rolle für die wirtschaftliche Entwicklung in den Industrieländern Westeuropas spielte, die weiterlaufenden Käufe europäischer Industrieländer für die Rohstoffmärkte somit in etwa stabilisierend wirkten. Anders war die Situation 1948/49, als Europas wirtschaftlicher Wiederaufbau sich noch in den Anfangsstadien befand, die US-Rezession mit seinen Ausstrahlungen bis Europa reichte und somit neben der veränderten amerikanischen Nachfrage auch die verminderte europäische Nachfrage sich auf die Rohstoffpreise auswirkte. -

Wenn auch die Industrieländer den US-Rezessionen gegenüber unempfindlicher geworden sind, so gilt dies bei weitem nicht für die unterentwickelten Länder. Immerhin

1) Vgl. dazu: UNO, World Economic Survey 1958, a.a.O., S. 42/43. Of great importance is the influence exerted on primary markets by the cyclical fluctuations in income and output of industrial countries
und UNO, Measures for International Economic Stability, a.a.O., S. 17.

2) GATT, Trends in International Trade, a.a.O., S. 37.

fielen im Durchschnitt die Preise und Exporterlöse der wesentlichen unterentwickelten Länder von Mitte 1957 bis Mitte 1958, also in der Zeit der letzten US-Rezession, um 7 bis 8 Prozent¹⁾.

Neben den zyklischen Schwankungen beeinflussen in starkem Maße außerökonomische Faktoren die Preise und Mengen der gehandelten industriellen Rohstoffe; als solche gelten politische Ereignisse, wie der Korea-Krieg und die Suezkrise oder auch die sogenannte strategische Lagerhaltung²⁾. Diese Faktoren haben unter anderem auch die zyklischen Schwankungen mitgeformt oder aber auch verschärft. -

So ist während des Korea-Booms der Kautschukpreis binnen 12 Monaten auf das fast Vierfache des Standes von 1950 gestiegen. Zinn hatte sich in der gleichen Zeit um fast das Doppelte verteuert.

Andererseits waren die relativ hohen Preise für viele Rohstoffe gegen Ende 1956 auf die Suezkrise zurückzuführen. Die Auswirkungen dieses politischen Ereignisses reichten bis in den Anfang des Jahres 1957. Die Preise für Rohstoffe stiegen durchschnittlich 7 bis 8 Prozent in der Zeit von Juli bis Dezember 1956, wo der Höchststand erreicht wurde; gegen Ende März 1957 fielen sie allerdings auf den gleichen Stand wie vor Anbruch der Suezkrise³⁾.

1) Vgl. dazu: United Nations, World Economic Survey 1958, a.a.O., S. 7.

2) Vgl. dazu: UNO, World Economic Survey 1958, a.a.O., S. 42/43, besonders S. 48. At the outbreak of hostilities, a powerful upsurge in speculative activity swept the metals markets, and this was reinforced by the acceleration of governmental purchases for strategic stockpiles.

3) Vgl. dazu: GATT, International Trade 1957, Genf 1958, S. 32.

Die Preisbewegungen während der Suezkrise waren zum großen Teil auf Frachtratenerhöhungen zurückzuführen. So waren denn auch die Preissteigerungen bei den Rohstoffen am stärksten, die gewöhnlich ihren Weg per Suezkanal nahmen, z.B. Rohöl, Zinn und Kautschuk¹⁾.

Tabelle 3: 1953 = 100

Schiffs-Frachtraten

		Dry Cargo Trip Charter	Tanker Time and Trip Charter
<u>1955</u>	1	150	80
	2	155	80
	3	171	79
	4	183	93
1956	1	186	96
	2	202	95
	3	202	104
	4	221	118
1957	1	209	128
	2	155	112
	3	116	98
	4	101	96

Quelle: GATT, Trends in International Trade, a.a.O.,
Anhang, Tabelle C.

Nach Tabelle 3 stiegen die Frachtraten für "dry cargo" bis zum Ende des Jahres 1956, während der Frachtratenanstieg für Rohöltransporte bis zum März 1957 anhielt. Dementsprechend verhält sich auch die Preissteigerung bei Rohöl, für das noch im März 1957 Spitzenpreise erzielt wurden.

Tabelle 4: Indexzahlen der Rohölpreise, 1953 JD = 100

1956	Jahresdurchschnitt	109
1956	1. Vierteljahr	105
	2. "	106
	3. "	108
	4. "	116
1957	Jahresdurchschnitt	117
1957	1. Vierteljahr	122
	2. "	117
	3. "	114
	4. "	111

Quelle: GATT, International Trade 1957/58, Genf 1958,
S. 32.

1) Vgl. dazu: GATT, International Trade 1956, Genf 1957, S. 48. However, as alternative supply routes were organized and prospects for the re-opening the canal improved, most of the price movements came to an end.

Zusammenfassend kann somit gesagt werden, daß die Instabilität der Märkte für industrielle Rohstoffe auf zahlreiche Faktoren zurückzuführen ist, die sich im wesentlichen über Nachfrage-Schwankungen auswirken. -

Nachdem die Ursachen für die Instabilität der Rohstoffmärkte untersucht worden sind, soll im folgenden Kapitel die Frage behandelt werden, welche Folgen die Exporterlösschwankungen für die Entwicklungsländer haben.

2.2.3. Folgen der Exporterlösschwankungen für die unterentwickelten Länder

Die Fluktuationen der Exporterlöse bringen in der Regel für die unterentwickelten Gebiete folgende Schwierigkeiten mit sich:

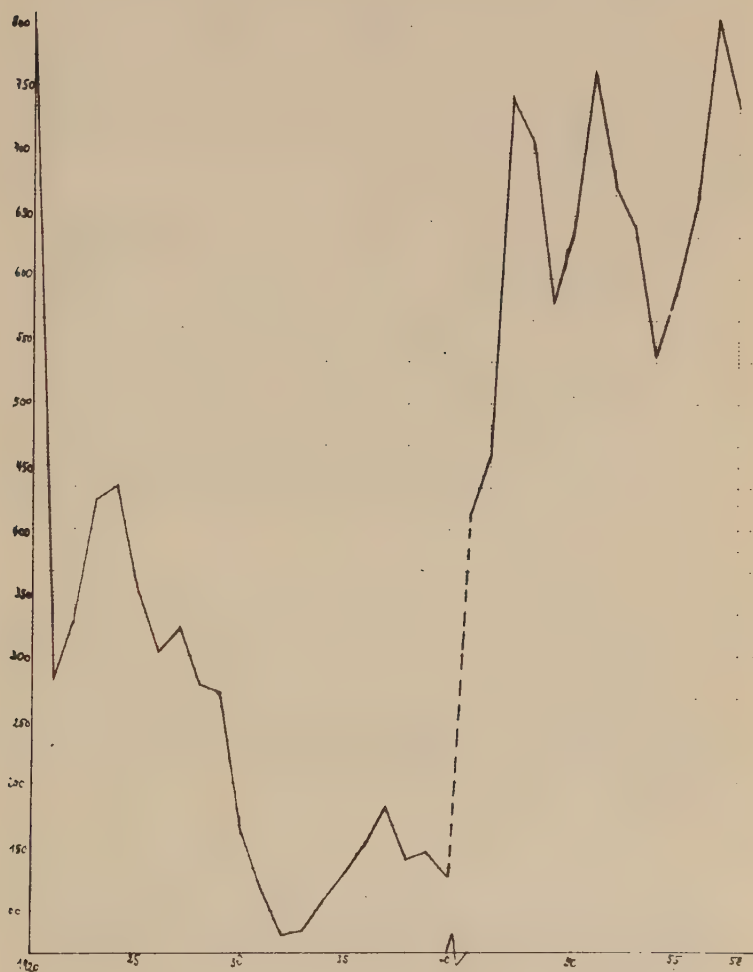
- 1) Die langfristige Planung der wirtschaftlichen Entwicklung wird erschwert.
- 2) Die Wachstumsrate ist geringer als sie sein könnte.
- 3) Bei Exporterlössteigerungen können leicht inflationäre Tendenzen auftreten,
- 4) bei Exporterlössenkungen - deflationäre Tendenzen.
- 5) Budget-Defizite sind möglich.

zu 1) Wie schon in Kapitel 1 ausgeführt, sind die Exporterlöse für das wirtschaftliche Wachstum der unterentwickelten Länder von entscheidender Bedeutung.¹⁾ In Ermangelung großer Devisenreserven ist aber die wirtschaftliche Entwicklung mittels Kapitalgüterimporte sehr erschwert, wenn Exporte und somit die Importkapazität stark fluktuieren. Ist doch der Bedarf an ausländischer Währung durch die Entwicklungsprogramme so groß, daß es kaum für diese Länder möglich ist, selbst in Zeiten steigender Exporterlöse Reserven für die Zeit fallender Exporterlöse zu bilden²⁾.

Eine langfristige Planung der wirtschaftlichen Entwicklung in den unterentwickelten Regionen kann nur mit den erfahrungsgemäß zu erwartenden Mindestexporterlösen

- 1) Vgl. dazu: United Nations, World Economic Survey 1958, a.a.O., S. 53. ... rising foreign demand for the output of the export sector has generated expansionary impulses which have stimulated growth in the domestic sectors of the economy.
United Nations, Commodity Trade and Economic Development, a.a.O., S. 14.
- 2) Vgl. dazu: Paley Report, a.a.O., S. 84.
Nurkse, R., "Kyklos" 1958, a.a.O., S. 143.
Myrdal, G., Internationale Wirtschaft, a.a.O., S. 304.

Figur 2: Exporterlöse von Kuba: 1920-1958 in Millionen Dollar



Quelle: Siehe Anhang, Tabelle VII.

durchgeführt werden; denn man muß davon ausgehen, daß nur ein bestimmter Mindestbetrag an Exporterlösen von den unterentwickelten Gebieten dauernd und wirklich erzielt wird.

So zeigte es sich z.B. in Kuba nach 1946 bis 1958, daß die Exporterlöse sehr stark schwankten. Die höchste Einnahme in dieser Periode betrug 807,7 Mill. \$, die niedrigste 539,0 Mill. \$ (siehe Figur 3).

Die Erfahrungen Kubas in diesen zwölf Jahren haben das Land gelehrt, daß man keineswegs mit dem Fortbestand eines hohen Exporterlöses (808,7 Mill. \$) rechnen darf. Dagegen darf mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit erwartet werden, daß in den kommenden Jahren -abgesehen von Krieg etc. - die Exporteinnahmen mindestens 539,0 Mill. \$ betragen, zumal, wenn man wegen des ansteigenden Welteinkommens und der damit verbundenen Zunahme des Welthandels einen ansteigenden Trendfaktor berücksichtigt.

Diese 539,0 Mill. \$ können demzufolge langfristig in den Investitionsentscheidungen des Landes als Mindestexporteinnahmen angesehen werden.

Dagegen spricht nicht, daß in der Weltwirtschaftskrise und im 2. Weltkrieg das Handelsvolumen sehr viel niedriger lag, weil es sich hier um Ausnahmeerscheinungen handelt.

Wenn Investitionspläne auf sicheren Mindestgrößen aufgebaut werden und die schwankenden Mehreinnahmen nicht erfaßt werden können, wird eine sinnvolle Planung, in die alle Einnahmen eingehen, erschwert.

zu 2) Die Fluktuationen der Exporterlöse erschweren nicht nur die langfristige Planung der wirtschaftlichen Entwicklung, sondern haben außerdem zur Folge, daß die Wachstumsrate geringer ist, als sie wirklich sein könnte,

und zwar aus folgenden Gründen:

a) Es erscheint verständlich, daß bei den heftigen Exporterlösschwankungen eine gewisse Zurückhaltung zu investieren besteht¹⁾; denn Exporteure, deren Preise und somit ihre Gewinne ansteigen, werden nur schwerlich zu Investitionen bereit sein, wenn sie auf Grund ihrer Erfahrungen damit rechnen müssen, daß ein solcher Preisanstieg nur kurzfristig ist, ein starker Nachfragerückgang evtl. bevorsteht. Sie werden daher sehr oft die Mehreinnahmen zum Konsum verwenden oder horten, nicht aber investieren.

Besonders risikoreich sind bei den heftigen Exporterlösschwankungen die Investitionen für die Produzenten der bergbaulich gewonnenen Rohstoffe, da in Zeiten rückläufiger Nachfrage die Produktionseinschränkung zum Verlust ganzer Minen führen kann²⁾. Der Unternehmer muß schon einer andauernden Nachfragesteigerung sicher sein, bis er zu Erweiterungsinvestitionen oder gar zur kostspieligen Wiederaufnahme der Produktion aus verfallenen Schächten bereit ist. -

b) Die in den unterentwickelten Gebieten auf Grund ständigen Devisenmangels durchgeführte notwendige Devisenbeschränkung veranlaßt vielfach die Unternehmer bei Anmeldung ihres Devisenbedarfs eine höhere Summe anzusetzen, als sie wirklich benötigen, mit anderen Worten, die Unternehmer versuchen, Devisen um jeden Preis

1) Vgl. dazu: Paley Report, Vol. I, a.a.O., S. 83, There can be small question that investors hesitate to enter a long-term development, when extreme market instability makes them unsure of profits.

2) Vgl. dazu: Paley Report, a.a.O., S. 83. Records show that the production of minerals falls off sharply, when prices sag; if the prices stay below profitable levels output is curtailed and the labor force drifts away. If the low-price period continues long enough, mine maintenance may be neglected, close-downs occur, and the property may ultimately become impossible or too expensive, to put back into operation.

zu bekommen. Die Folge ist daher bei kurzfristigen Exporterlössteigerungen und dem damit verbundenen stärkeren Devisenzugang α) erhöhte Konsumgüterimporte
oder aber β) unnütze Investitionen
oder Horten in Form von Gold u. Devisen.

α) Eine Untersuchung¹⁾, die von UNO-Experten über zwei unterentwickelte Länder für das Jahr 1948 durchgeführt wurde, zeigt, daß 60% der Exporterlöse durchschnittlich zur Finanzierung von wichtigen²⁾ Konsumgütern verwendet worden sind; die Höhe dieser Importe gilt als relativ konstant bei diesen Ländern und bedeutet bei einem Rückgang der Exporterlöse um 20% einen Ausfall von 50% der Mittel, die im wesentlichen zur Finanzierung der Importe von Kapitalgütern gedacht waren. -

Andererseits ist bei Exporterlössteigerungen in den unterentwickelten Gebieten allgemein die Tendenz zu erhöhten Konsumgüterimporten feststellbar und verständlich, zumal Erweiterungsinvestitionen bei der Produktion landwirtschaftlicher wie auch industrieller Rohstoffe mit dem hohen Risiko verbunden sind, daß sie durch mögliche kurzfristige Exporterlösrückgänge unrentabel werden.

So wird auch von Buchanan und Ellis³⁾ dieses Risiko als Ursache dafür angeführt, daß der Rohstoffboom von 1950 und Anfang 1951 und den damit verbundenen Devisenzugängen die Unternehmer in den unterentwickelten Ländern (mit Ausnahme von einigen Staaten in Südamerika, wie

1) Vgl. dazu: United Nations, Commodity Trade and Economic Development, a.a.O., S. 11.

2) Es ist problematisch, die sogenannten wichtigen Konsumgüter zu klassifizieren, daraus ergibt sich auch für die unterentwickelten Länder die Schwierigkeit, den Import von Luxusgütern vollständig zu verhindern.

3) Vgl. dazu: Buchanan, N., und Ellis, H., Approaches to Economic Development, New York 1955, S. 385.

Kolumbien, El Salvador und Nikaragua) nicht zu Investitionen veranlaßte, sondern daß die Exporterlöse im wesentlichen zu Konsumgüterimporten verwendet wurden. -

Zwar findet man in den unterentwickelten Ländern mit Exporterlösschwankungen einhergehende Änderungen in der Intensität der Importbeschränkungen, aber die Anpassung der Importe an die Fluktuationen der Exporterlöse ist wenig erfolgreich durchgeführt worden. -

Die Investitionstätigkeit in den unterentwickelten Regionen ist eng verbunden mit der Importmöglichkeit von Kapitalgütern¹⁾. Steigen die Exporterlöse, so ist eine Auflockerung der Importbeschränkungen möglich; das würde bedeuten, daß mit Hilfe von erhöhten Kapitalgüterimporten die Investitionstätigkeit zunehmen könnte.

Aber als z.B. während des Korea-Booms die gewachsenen Exporterlöse fast für alle unterentwickelten Länder eine Ausdehnung der Importe ermöglichten, wirkte sich die Devisenzunahme allgemein in einem relativen Anstieg von Konsumgüterimporten aus, mit anderen Worten, da Investitions- oder Importpolitik nicht erfolgreich durchgesetzt werden konnten, verursachte der Boom in den Exporteinkommen eine Zunahme der Konsumimporte²⁾, nicht zuletzt auch deshalb, weil in unterentwickelten Gebieten die Bezieher hoher Einkommen auf Grund des von Nurkse behandelten Demonstrationseffektes dazu neigen, einen großen Teil ihrer Einkommen für importierte Konsumgüter zu verwenden³⁾.

Andererseits war bei den nach dem Korea-Boom auftretenden Exporterlösrückgängen eine entsprechende Verminderung

1) Vgl. dazu: United Nations, World Economic Survey 1958, a.a.O., S. 60 und United Nations, Measures for International Economic Stability, a.a.O., S. 17.

2) Vgl. dazu: United Nations, World Economic Survey 1958, a.a.O., S. 60.

3) Vgl. dazu: Nurkse, R., a.a.O., S. 65, The attraction of consumption standards of the advanced countries may exert itself unevenly in different income groups in underdeveloped areas ... concentrated among the upper income group in the cities. United Nations, Commodity Trade and Economic Development, a.a.O., S. 15.

der Konsumgüterimporte nicht festzustellen. Die Verminderung des Gesamtexports ging somit im wesentlichen zu Lasten der Kapitalgüterimporte¹⁾.

ß) In den unterentwickelten Gebieten wird, wie oben angeführt, auf Grund des Devisenmangels eine Devisenbeschränkung durchgeführt. Die Unternehmer neigen vielfach dazu, bei Anmeldung ihres Devisenbedarfs eine höhere Summe anzusetzen als sie wirklich benötigen. Können bei steigenden Exporterlösen die angeforderten Devisen in voller Höhe zugeteilt werden, so sind diese Mittel, wie die Erfahrung zeigt, vielfach zu unnützen Investitionen verwendet oder aber gehortet worden²⁾; das bedeutet nichts anderes, als daß Devisen, mit denen wachstumsfördernde Investitionen hätten vorgenommen werden können, verschwendet oder ungenutzt gelassen worden sind. Die Wachstumsrate ist somit geringer als sie sein könnte.

zu 3) In unterentwickelten Regionen besteht die Gefahr, daß bei plötzlichen Exporterlössteigerungen inflationäre Tendenzen auftreten³⁾ "So kann statt eines exportinduzierten Wachstums eine exportinduzierte Inflation auftreten. Unterentwickelte Länder gelten in der Regel in mehrfacher Hinsicht als Engpaßvolkswirtschaften, bei denen die Inflationsgefahr noch vor Eintritt der Vollbeschäftigung auftreten wird"⁴⁾.

-
- 1) Vgl. dazu: United Nations, Measures for International Economic Stability, a.a.O., S. 9.
 - 2) Vgl. dazu: Viner, J., The Poorer Countries' Problem, in Hague, D., Stability and Progress in the World Economy, New York 1958, S. 48/49.
 - 3) Vgl. dazu: United Nations, Measures for International Economic Stability, a.a.O.; S. 17 und Higgins, B., Economic Development, Principles, Problems and Policies, New York 1959, S. 555 und Myrdal, G., a.a.O., S. 305 ff.
 - 4) Zu diesem Ergebnis kommt Hesse, a.a.O., S. 94, auf Grund von Untersuchungen über Brasilien, Report of the Joint Brazil-United States Technical Commission, Rio de Janeiro 1959, Department of State, Publ. 3487, S. 40 und Lewis, W.A., Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, Tübingen-Zürich 1956, S. 309.

Eine heftige Zunahme der Exporterlöse hat in diesen Ländern die Tendenz, einen inflationären Druck zu erzeugen; denn die erhöhten Exporterlöse können eine Verstärkung der Nachfrage nach Inlandsprodukten zur Folge haben, wenn die Importbeschränkungen verhindern, daß dieser Devisenzugang für Konsumgüterimporte verwendet wird. Eine solche Verstärkung der Nachfrage würde aber, da das inländische Angebot relativ unelastisch ist, eine Preissteigerung bewirken.

Hesse¹⁾ hat auf Grund einer Untersuchung über Kolumbien festgestellt, daß in den Jahren 1940-1945 die Exporterlöse stiegen, die Importe jedoch zurückgingen, weil einige Produkte auf dem Markt nicht mehr angeboten wurden; die erhöhten Einkommen aus dem Export wurden zur Inlandsnachfrage. Die heimische Produktion war andererseits nicht in der Lage, dieser erhöhten Nachfrage ein entsprechendes Angebot entgegenzustellen, und das inländische Preisniveau stieg. -

Es besteht aber auch die Gefahr, daß auf Grund des inflationären Druckes, einerlei, ob die durch die Inflation bedingte Umverteilung zu einer Ersparnissteigerung führt oder nicht²⁾, die Ersparnisse zu unproduktiven Investitionen verwendet oder aber in Gold und Devisen angelegt werden³⁾. Investitionen dieser Art sind oftmals

1) Vgl. dazu: Hesse, H., a.a.O., S. 94.

2) Vgl. dazu: Bernstein, E.M. u. Patel, I.G., (Inflation in Relation to Economic Development, Intern. Monetary Fund, Staff Papers, Washington, Nov. 1952) sind der Ansicht, daß die Ersparnisse bei einer Inflation nur wenig zunehmen. Anderer Ansicht ist dagegen Nurkse, R., Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1953, S.113. An increase in saving can come only in form of forced saving resulting from inflation; ebenso Viner, J., International Trade and Economic Development, Oxford 1953, S. 108.

3) Vgl. dazu: Buchanan u. Ellis, a.a.O., S. 302 und United Nations, Commodity Trade, a.a.O., S. 15 ... such inflationary pressures tend to encourage investment that contributes little or nothing to economic progress and is based on a structure of demand distorted by inflation.

in einem solchen Ausmaß geplant worden, daß sie nicht durchzuführen waren, wenn der Boom nachließ.

zu 4) Andererseits besteht in den unterentwickelten Gebieten die Möglichkeit, daß auf Grund plötzlicher starker Exporterlösrückgänge deflationäre Tendenzen auftreten. - Die Produzenten von landwirtschaftlichen wie industriellen Rohstoffen müssen mit einer importierten zyklischen Arbeitslosigkeit rechnen, wenn sich deflationäre Tendenzen von den importierenden Industrieländern über den Außenhandel auf die unterentwickelten Länder übertragen. Eine Abnahme der Nachfrage nach Rohstoffen bedeutet für die unterentwickelten Länder nicht nur einen Rückgang von Einkommen und Beschäftigungen im Exportsektor, sondern der deflationäre Druck wirkt sich auf die gesamte Wirtschaft aus¹⁾, weil der Ausfall an Auslandsnachfrage nicht durch eine zusätzliche Inlandsnachfrage ersetzt werden kann. Der deflationäre Druck wird desto stärker sein, je größer der Abhängigkeitsgrad der Wirtschaft eines unterentwickelten Gebietes vom Außenhandel ist, d.h. je exportorientierte die Wirtschaft eines Entwicklungslandes ist.

Das ist z.B. der Fall bei Gylon, dessen Wirtschaft im wesentlichen vom Export zweier Güter, nämlich Kautschuk und Copra abhängt. Ungefähr 80% der Beschäftigten beziehen direkt oder indirekt aus der Produktion oder dem Handel mit diesen Exportgütern ihre Einkommen. Geringe Exporterlösrückgänge können somit schwerwiegende Folgen

1) Vgl. dazu: United Nations, Maintenance of Full Employment, An Analysis of Full Employment Policies of Governments and Spezialized Agencies, New York 1959, S. 28.

United Nations, Measures for the Economic Development, a.a.O., S. 5.

Myrdal, G., a.a.O., S. 305.

für das Beschäftigungsniveau in Ceylon haben¹⁾). Allerdings sind die Experten der UNO der Ansicht, daß bei den Ländern, deren Exporte im wesentlichen aus wenigen Rohstoffen bestehen, ein Nachfragerückgang sich zuerst und vordringlich in Preiserückgängen bei diesen Produkten und somit in Verminderungen der Einkommen der Exporteure auswirken würde, später vielleicht in "offener" Arbeitslosigkeit²⁾). Denn es ist zu beachten, daß in den unterentwickelten Gebieten viele Industriearbeiter noch familiäre Bindungen zum Lande haben, so daß bei deflationären Erscheinungen die Arbeitskräfte von der Stadt zum Land zurückwandern und dort ihre Arbeit wieder aufnehmen³⁾). Das bedeutet aber oft nur die Verwandlung einer "offenen" Arbeitslosigkeit in eine "versteckte".

zu 5) Exporterlösschwankungen führen in unterentwickelten Gebieten häufig zu Budgetdefiziten. Diese Erscheinung läßt sich wie folgt erklären: Wie schon oben erwähnt, bestehen in den Entwicklungsländern die Staatseinnahmen im wesentlichen aus indirekten Steuern, wovon die Exportsteuern einen wesentlichen Teil ausmachen⁴⁾). -

Wenn der Staat für die Zukunft mit Exporterlössteigerungen und damit erhöhten Steuereinnahmen rechnet, so wird er häufig auf Grund der geschätzten Einnahmen auch höhere Ausgaben beschließen. Wenn nun der Export nicht wie angenommen steigt und demzufolge Mehreinnahmen ausbleiben,

-
- 1) Vgl. dazu: United Nations, Maintenance of Full Employment, a.a.O., S. 28.
 - 2) Vgl. dazu: United Nations, National and International Measures for Full Employment, Report by a Group of Experts, New York 1949, S. 48 u. 80.
 - 3) Vgl. dazu: Viner, J., The Poorer Countries' Problem, a.a.O., S. 59.
Higgins, B., a.a.O., S. 555.
 - 4) Vgl. dazu: Myrdal, G., a.a.O., S. 306.
Higgins, B., a.a.O., S. 557.

so treten dann Budgetdefizite auf, wenn der Staat nicht seine Pläne für Ausgaben rückgängig machen kann. Eine Reduzierung der beschlossenen Ausgaben ist kurzfristig oft aus politischen, sozialen und evtl. auch technischen Gründen nicht möglich. Wenn der Staat, ohne daß die Einnahmen gestiegen sind, höhere Ausgaben vornimmt, so tritt ein Budgetdefizit ein. Dieser Vorgang ist jedoch nicht mit dem deficit-spending gleichzusetzen, bei dem der Staat mittels neu geschaffenen Geldes über seine höhere Nachfrage die Wirtschaft anzukurbeln bestrebt ist. Vielmehr können bei dieser Erscheinung sogar trotz gesunkener Exporterlöse inflationäre Tendenzen auftreten, und zwar unter folgenden Bedingungen, die anhand eines Beispiels erläutert seien.

Man nehme an, daß die Höhe der Exporterlöse zum Zeitpunkt 0 - 1000 Geldeinheiten betragen, zu einer Zeit, da die einheimischen Kapazitäten ausgelastet sind. Nun rechne der Staat in der nächsten Periode mit einer Steigerung der Exporterlöse um 20% auf 1200 Geldeinheiten. Wenn davon insgesamt 100 Einheiten dem Staat mehr als bisher an Steuern zufließen, kann er Mehrausgaben von 100 Geldeinheiten (zu Investitionszwecken z.B.) planen.

Wenn nun der Export nicht wie erwartet steigt, sondern z.B. um 80 Einheiten sinkt, der Staat aber seine geplanten Ausgaben realisiert, wird die Nachfrage insgesamt um 20 Einheiten steigen (der Einfluß der Sparneigung und des Steuereffektes auf die private Nachfrage sei vernachlässigt) und kann zu leichten inflationären Tendenzen führen.

Je höher der Steuersatz und je höher die erwartete Exporterlössteigerung, desto stärker wird sich diese "Übernachfrage" auswirken. -

Analoge Überlegungen ergeben sich bei konstanten Exporterlösen.

3. Die Bedeutung der verschiedenen Internationalen Rohstoffabkommen für die Preisstabilisierung - Exporterlösstabilisierung der unterentwickelten Länder

Wie schon an anderer Stelle¹⁾ ausgeführt wurde, sind die Fluktuationen der Exporterlöse der Entwicklungsländer hauptsächlich auf die Preisbewegungen an den jeweiligen Rohstoffmärkten zurückzuführen. -

Das maßgebliche Ziel der Commodity Agreements besteht darin, die heftigen Preisbewegungen der Rohstoffe auszuschalten, zumindest aber abzuschwächen, um dadurch eine Stabilisierung der Exporterlöse für die Entwicklungsländer zu erreichen, wodurch diesen Gebieten die Planung ihrer wirtschaftlichen Entwicklung erleichtert, wenn nicht gar erst ermöglicht werden soll²⁾. In den nachfolgenden Kapiteln wird daher untersucht, inwieweit durch die verschiedenen Commodity Agreements eine Stabilisierung der entsprechenden Preise erreicht worden ist, mit anderen Worten inwieweit die einzelnen Rohstoffabkommen hinsichtlich ihrer maßgeblichen Zielsetzung erfolgreich gewesen sind.

Die Behandlung der einzelnen Abkommen erfolgt in der zeitlichen Reihenfolge ihrer Abschlüsse und zwar in der Weise, daß zunächst Form und Durchführung der jeweiligen Abkommen dargestellt und daran anschließend ihre preisstabilisierende Wirkung untersucht wird.

1) Vgl. dazu: Kap.221 S.29 ff.

2) Vgl. dazu: Repercussions of Commodity Price Fluctuations on Primary Producing Countries, keine Verfasserangabe, "International Labour Review", Vol. LXXIX, Nr. 6, Juni 1959, Genf 1959, S. 567 und World Economic Survey 1958, a.a.O., S. 112.

3. 1. Form, Durchführung und Wirksamkeit der Internationalen Rohstoffabkommen für Zinn

3. 1. 1. Die Zinnabkommen von 1931, 1934 und 1937

3. 1. 1. 1. Form und Durchführung der Abkommen

Das International Tin Control Scheme von 1931 ist auf Grund seiner Form als ein reines Produzentenabkommen anzusehen. Es unterscheidet sich jedoch insofern von den vorhergegangenen Zinnabkommen, wie der Bandoeng Pool von 1921 und die Tin Producers Association von 1929, als 1931 erstmalig die Länder durch die Regierungen vertreten waren. Aus diesem Grunde gilt die Vereinbarung der Zinnproduzenten im Jahre 1931 als das erste Internationale Rohstoffabkommen für Zinn.

Unterzeichnet wurde dieses Abkommen von den wichtigsten Produktionsländern¹⁾, die etwas mehr als 90% der geschätzten Weltproduktion von 1929 kontrollierten²⁾. - Zweck des Abkommens sollte laut Artikel 1 sein, ein faires und vernünftiges Gleichgewicht zwischen Produktion und Verbrauch zu garantieren, um rasche und heftige Preisschwankungen zu vermeiden³⁾. In Wirklichkeit ging es bei diesem reinen Produzentenabkommen darum, durch restriktive Maßnahmen eine Preiserhöhung herbeizuführen, um somit den Produzenten höhere Einkommen zu sichern. Artikel 13 des Abkommens sieht dementsprechend eine Kontrolle der Produktion und des Exports an Zinn vor⁴⁾.

Bezogen auf die Produktionsmengen des Jahres 1929 wurden den beteiligten Ländern bestimmte Standard-Tonnagen zugeteilt; eine Beschränkung von Produktion und Export erfolgte

1) Britisch-Malaya, Niederländisch-Indien, Bolivien, Nigeria und im gleichen Jahr noch Siam.

2) Vgl. dazu: United Nations, non-ferrous metals in under-developed countries, Dept. of Economic and Social affairs, New York 1956, S. 47.

3) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 73 ff., Text der Zinnabkommen von 1931, 1934 und 1937.

4) Vgl. dazu: Ebenda.

durch Zumessung eines bestimmten Prozentsatzes der Standardquoten. - Die Regierungen mußten sich verpflichten, die Einhaltung der Produktions- und Exportbeschränkung zu überwachen. Ihnen stand es auch zu, die zugestandene Quote auf die einzelnen Produzenten in dem jeweiligen Land zu verteilen; außerdem oblag es ihnen, dem Internationalen Zinnkomitee, das aus je drei Vertretern der einzelnen Länder bestand, die die Durchführung des Kontrollschemas überwachen sollten, monatlich über Produktion und Export Bericht zu erstatten.

Man begnügte sich zunächst im März 1931 mit einer Einschränkung der Exporte auf 78% der Standardquoten. Als jedoch trotzdem die Preise weiter fielen¹⁾ und die Vorräte anstiegen, hielt sich das Zinnkomitee nicht mehr an die in Artikel 12²⁾ festgelegte Quotenänderung, sondern setzte kurzfristig erneute Restriktionen von Produktion und Export durch. Auch das Jahr 1932 brachte weitere Kürzungen und führte schließlich für das 2. Halbjahr 1932 zu einer Produktionsbeschränkung von einem Drittel der Standard-Tonnage³⁾. Auf Grund dieser Tatsache erholte sich der Preis im Jahre 1933, auch die Vorräte an Zinn in den einzelnen Ländern nahmen allmählich ab.

Man hielt sich jedoch an die im Jahre 1932 festgesetzten Beschränkungen, zumal die vom International Tin Buffer-Stock gehaltenen Zinnvorräte noch nicht abgebaut waren. Diese Institution war eine private Gründung im Jahre 1931, arbeitete aber Hand in Hand mit dem Zinnkomitee und den be-

-
- 1) Vgl. dazu: Schöllhorn J., a.a.O., S. 51. Das trifft zu für die New Yorker Notierungen, nicht für London, wo sich die Preise erhöhten, was allerdings mit der Aufgabe des Gold-Standards durch Großbritannien zusammenhing.
 - 2) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 74.
 - 3) Vgl. dazu: United Nations, non-ferrous metals, a.a.O., S. 48. The average quota was 45 per cent of the 1929 level of production in 1934, 59 per cent in 1935, 93 per cent 1936 and 108 per cent in 1937.

teiligten Regierungen¹⁾. - Der Buffer-Stock war eine wertvolle Ergänzung zu den restriktiven Maßnahmen des Zinnkomitees, da er die Zinnvorräte aufkaufte und somit das Angebot verknappte. Erst als sich Ende 1933 ein Anziehen der Preise abzeichnete, machte man sich an den Abbau der Vorräte, und zwar zu recht erfreulichen Gewinnen für die am Buffer-Stock beteiligten Unternehmungen.

Allerdings führte die Verknappung des Angebots am Zinnweltmarkt bald zur Produktionsausweitung bei den nicht am Abkommen beteiligten Zinn-Erzeugerländern. Diese Entwicklung war nicht im Sinne des Zinnkomitees, und so bemühte man sich um die Mitwirkung dieser Länder am Kontrollabkommen.

Das zweite Internationale Zinnabkommen von 1934, das sich kaum von dem ersten unterschied, wurde jedoch nur von den bisher beteiligten Ländern unterzeichnet. Die Standardquoten wurden unwesentlich erhöht, die Form der Kontrolle blieb die gleiche²⁾. Im Sommer 1934 wurden allerdings Indochina, Belgisch-Kongo, Portugal und Cornwall als Mitglieder aufgenommen, und die Standard-Tonnagen wurden neu aufgeteilt.

Im Rahmen des neuen Abkommens wurden zwar die Exportquoten auf 54% der Standard-Tonnagen erhöht; als aber gegen Ende 1934 der Preis sich erneut abschwächte, setzte man die Quote auf 44% herab. Zur Stützung der Restriktionsmaßnahmen entschloß man sich im Juli 1934, zusätzlich ein Buffer-Stock-Abkommen einzugehen.³⁾ Das Zinnkomitee begründete diesen Schritt mit der Tatsache, daß die Errichtung eines

- 1) Vgl. dazu: Wollnik, J., Zinn, Wandlungen in der Erzeugung und Verwendung des Zinn nach dem Weltkrieg, Heft 6 der Serie "Wandlungen in der Weltwirtschaft", Herausgeber: Schumacher, H., Bibliograph. Institut AG, Leipzig 1936, S. 184 und Stocking, G., u. Watkins, M., Cartels or Competition, The Twentieth Century Fund, New York 1948, S. 74.
- 2) Vgl. dazu: ILO, Vertragstext des Zinnabkommens von 1934, a.a.O., S. 75 ff.
- 3) Vgl. dazu: ILO, Text des Agreement for the Tin-Buffer-Stock-Scheme, a.a.O., S. 80/81.

solchen Buffer-Stock eine erfolgsversprechendere Anpassung an die Angebots- und Nachfragesituation ermögliche, als dies durch Quotenveränderungen möglich sei. In Wirklichkeit hatten sich die Zinnpreise auf dem Weltmarkt derartig erholt, daß dieser Pool den Produzenten nur als zusätzliche Garantie für die Erhaltung eines relativ hohen Preisniveaus gelten konnte¹⁾.

Die restriktiven Maßnahmen führten bald zum weiteren Ansteigen der Zinnpreise, was andererseits Proteste der Verbraucherländer gegen die Methoden des Zinnkomitees hervorrief. Aus diesem Grunde erklärten sich die Produktionsländer bereit, die Verbraucherländer in das Abkommen aufzunehmen. Jedoch gestand man ihren Vertretern nur beratende Funktionen zu. Weiterhin entschloß man sich zu einer einschneidenden Heraufsetzung der Quoten bis zu 80%, bis Ende 1936 sogar auf 105% der Standard-Tonnagen.

Das dritte Zinnabkommen von 1937 weist nur geringe Änderungen gegenüber seinen Vorläufern auf; von den Teilnehmern war Portugal ausgeschieden. - Im Gegensatz zu den bisherigen Regelungen wurde die Konsumentenvertretung Bestandteil des Vertrages, laut Artikel 6²⁾. Neu war auch das Zugeständnis des Zinnkomitees an die Mitglieder, 25% ihrer Standard-Tonnagen als Reserve im eigenen Land zu halten, um somit lieferfähig zu sein, wenn die Anpassung an die Marktsituation eine kurzfristige starke Quotenerhöhung verlangte³⁾. Das Zinnkomitee konnte in der ersten Zeit des Abkommens eine gemäßigte Politik betreiben; als sich aber die Rezession von 1937/1938 auf dem Zinnmarkt bemerkbar machte, mußten im Jahre 1938 die Exportquoten erneut ge-

1) Vgl. dazu: Schöllhorn, J., a.a.O., S. 53.

2) Vgl. dazu: ILO, Text des Agreements on the International Tin Control Scheme von 1937, a.a.O., S. 81. Artikel 6 sieht jedoch kein Stimmrecht vor.

3) Vgl. dazu: Ebenda, Artikel 18, S. 85.

senkt werden. Diese Maßnahme zur Preisanhebung erwies sich als relativ unwirksam. Daher entschloß man sich im Jahre 1938 zu einem zweiten Buffer-Stock-Abkommen¹⁾. Ziel dieses Abkommens war es, durch An- und Verkäufe von Zinn die Preisbewegungen innerhalb einer bestimmten Marge zu halten. Artikel 19 sah als obere und untere Grenze £ 230 bzw. £ 200 je Long-ton vor²⁾. Die Kombination der beiden Abkommen erwies sich bald insofern recht erfolgreich, als schon 1939 die im Buffer-Stock-Abkommen vorgesehene Preisobergrenze erreicht wurde. Der zweite Weltkrieg setzte der Tätigkeit des Zinnkomitees praktisch ein Ende³⁾, obwohl man 1942 noch ein weiteres, das vierte Internationale Zinnabkommen abschloß. - Das Komitee blieb zwar weiterhin bestehen; seine Funktion, die Verwaltung des Pools betreffend, gingen aber durch Verträge mit den USA auf die Reconstruction Finance Corporation über⁴⁾. Die dem Komitee verbliebenen Aufgaben wurden 1946 von der International Tin Study Group übernommen.

3. 1. 1. 2. Untersuchung über die Wirksamkeit der Abkommen

Im Rahmen der Internationalen Zinnabkommen von 1931, 1934 und 1937 bestand die Regulierung des Zinnmarktes im wesentlichen aus der Restriktion von Produktion und Exporten, zeitweilig unterstützt durch die Einrichtung von Buffer-Stocks. -

-
- 1) Das erste Buffer-Stock-Abkommen war 1935 mit dem Ausscheiden von Bolivien aufgelöst worden.
 - 2) Vgl. dazu: ILO, Text des Agreement on the Tin-Buffer-Stock-Scheme 1938, a.a.O., S. 90/94.
 - 3) Vgl. dazu: United Nations, non-ferrous metals, a.a.O., S. 48. Die Japaner eroberten 1942 die südostasiatischen Zinngebiete, wodurch ein wesentlicher Teil der Zinnproduktion der Kontrolle durch das Zinnkomitee entzogen wurde.
 - 4) Vgl. dazu: Davis, J., a.a.O., S. 196.

In welchem Ausmaß die Restriktionen durchgeführt worden sind, läßt die nachstehende Tabelle erkennen.

Tabelle 5:

Exportquoten unter den Zinnabkommen^{a)}
1931 - 1941, in %

Jahre	1. Vj.	2. Vj.	3. Vj.	4. Vj.	Ø
1931	77,7	73,6	65,4	65,4	69,1
1932	56,2	52,1	33,3	33,3	43,7
1933	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3
1934	40,0	50,0	50,0	40,0	45,0
1935	40,0	45,0	70,0	80,0	58,0
1936	90,0	85,0	90,0	105,0	92,5
1937	100,0	110,0	110,0	110,0	107,5
1938	70,0	55,0	35,0	35,0	48,8
1939	35,0	40,0	120,0	100,0	73,8
1940	120,0	80,0	130,0	130,0	115,0
1941	130,0	130,0	130,0	130,0	130,0

Quelle: Knorr, K.E., Tin under Control, Food Research Institute, Stanford University, California 1945, S. 307.

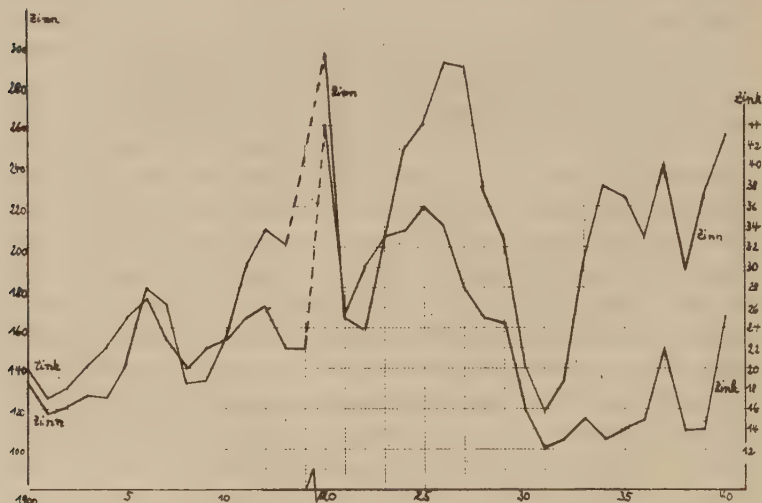
a) ohne Quoten für Buffer-Stock.

Weder die Quotenveränderungen für Produktion und Exporte noch die Markteingriffe der Verwalter des Buffer-Stock scheinen jedoch schnell genug erfolgt zu sein, um die durch die Nachfrageveränderungen entstandenen heftigen Preisschwankungen zu verhindern¹⁾. Das soll an Hand der nachstehenden Untersuchungen dargelegt werden.

1) Zu diesem Ergebnis kommt auch Knorr, E.K., a.a.O., S. 205 ... the ITC failed again and again to foresee the extent, if not the trend, of major changes in the volume of tin demanded. Since there exists no dependable method of fore-casting the demand of so sensitive a commodity as tin, the failure is not surprising. Vgl. dazu: Mason, E., a.a.O., S. 213 und United Nations, non-ferrous metals, a.a.O., S. 48.

a) Die Preiskurve¹⁾ für Zinn in Figur 3 zeigt, daß die

Figur 3: Preise für Zinn und Zink, 1900 - 1940

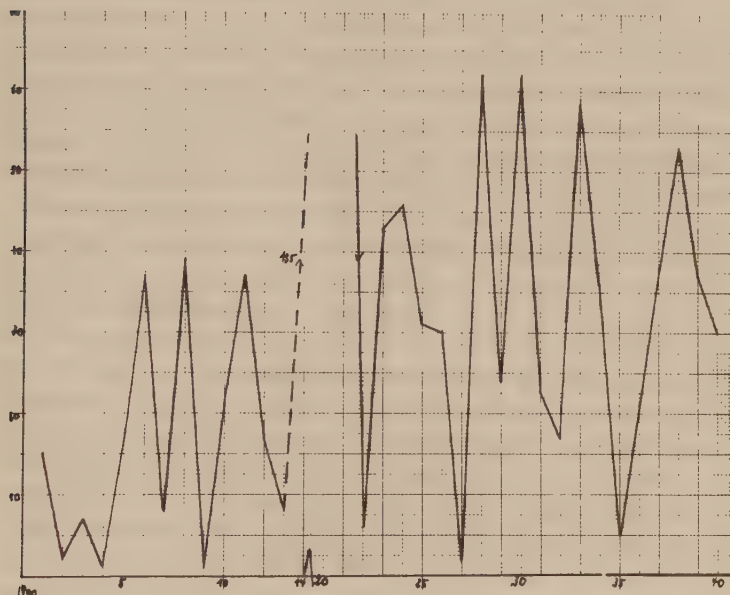


großen Auf- und Abbewegungen, wie sie in der Zeit von 1900 bis 1930 vorherrschten²⁾, nach dem Vertragsabschluß 1931 nicht wieder aufgetreten sind. Nach der Preiserhöhung von 1931 bis 1933 hielten sich die Schwankungen in engem Rahmen. Für eine erste Annäherung könnte das bedeuten, daß die Abkommen Erfolg hatten.

-
- 1) Siehe dazu: Anhang, Tabelle I, Preisreihe für Zinn.
 2) Die Kriegsjahre des Ersten Weltkrieges sind ausgeschlossen.

b) Ein Blick auf Figur 4, in der die absoluten Schwankungen aufgezeichnet sind, zeigt jedoch, daß die jährlichen

Figur 4: Absolute Preisänderungen bei Zinn, 1900-1940



Preisänderungen kaum kleiner geworden sind. Die Erklärung für diese Erscheinung liegt darin, daß die Preissteigerungen und Preisfälle bis 1931 jeweils mehrere Jahre umfaßten und so die jährlichen Preisänderungen, die mehrere Jahre hintereinander das gleiche Vorzeichen aufweisen, absolut gesehen nicht größer sind als die nach 1931, als die Vorzeichen häufiger wechselten. Aus einer Übersicht über die jährlichen absoluten Schwankungen läßt sich somit ein positives Urteil über die Wirksamkeit der Abkommen nicht finden.

c) Nun sind für die Untersuchung nicht so sehr die absoluten Schwankungen maßgebend, sondern vor allem die relativen, d.h. die auf den Vorjahreswert bezogenen. Berechnet man die durchschnittliche prozentuale Preisschwankung von Jahr zu Jahr für die Zeit von 1900 bis 1930 - vor Vertragsabschluß - und für die Zeit von 1931 - 1940 - Kontrollperiode -, so erhält man die Werte 13,7% und 17,7%. Die durchschnittliche prozentuale Preisschwankung von Jahr zu Jahr ist also größer geworden. Das würde nun bedeuten, daß den Abkommen kein Erfolg beschieden gewesen ist. Schwankten die Preise bis 1930 durchschnittlich um 13,7%, so ist ab 1931 die durchschnittliche Fluktuation der Preise von Jahr zu Jahr um 4% größer. Von einer Preisstabilisierung, das ist das erklärte Ziel der Abkommen, kann demnach keine Rede sein.

Nun wird aber durch den steilen Preisanstieg von 1931 - 1934 der Wert für die Zeit 1931 - 1940 ein wenig verfälscht gegenüber dem der Vorperiode, und zwar aus folgendem Grund: Die relative Preisschwankung wird berechnet, indem man die absolute Preisschwankung, z.B. von 1931-1932, auf das Vorjahr, also im Beispiel auf 1931, bezieht. Da von 1931 bis 1934 die Vorjahrswerte immer relativ niedrig bleiben, wird der berechnete Prozentsatz sehr hoch. Er ist jedenfalls höher als er bei gleicher absoluter Preisänderung von 1927 bis 1931 gewesen wäre, als der Preis dauernd fiel und die Preisdifferenz auf dem höheren Vorjahrswert bezogen wurde und somit nur einen relativ kleinen Prozentsatz ergab.

d) Wenn man die jährlichen prozentualen Preisschwankungen in der Weise berechnet, daß man die Differenz zweier Jahreswerte auf den Durchschnitt dieser beiden Werte bezieht, so erhält man in der Tat Zahlen, die - wenn auch nur in geringer Weise - von den eben genannten Ergebnissen abweichen. Statt 13,7% ergibt sich 14,5%, und statt 17,7% errechnet man nur 16,7%. Aber selbst trotz dieser Angleichung lautet das Ergebnis: Durch die Rohstoffabkommen ist eine größere Preisstabilisierung als in früheren Jahren nicht erreicht worden.

e) Ein wenig anders sieht es jedoch aus, wenn man die Wirksamkeit mit Hilfe der Variationskoeffizienten der absoluten Preise testet, mit anderen Worten, wenn man zum Durchschnittswert (arithmetisches Mittel) der absoluten Preise die Standardabweichung berechnet und diese auf den Mittelwert bezieht. Es ergibt sich nämlich für die Zeit von 1900 bis 1930 ein Variationskoeffizient von 29,8% und für die Zeit von 1931 bis 1940 ein solcher von nur 21,0%. Zwei Fakten lassen sich zur Begründung dieses Ergebnisses nennen:

d) Nach 1931 ist der Durchschnittspreis mit 202,45 £ je Long ton um 16,98 £ höher als für die Zeit von 1900 bis 1930. Gleiche absolute Preisschwankungen würden somit, auf einen höheren Durchschnitt bezogen, einen relativ geringeren Wert ergeben.

ß) Der wesentliche Grund liegt aber darin, daß nach 1931 das Vorzeichen der absoluten Preisschwankungen, die selbst ungefähr gleich groß sind, schneller wechselte als vor 1931. Vor dem Abschluß der Rohstoffabkommen sind große über mehrere Jahre sich erstreckende Preiserhöhungen und -senkungen zu beobachten, so daß Tiefst- und Höchstpreise erreicht wurden, wie sie nachher nicht mehr zu finden sind. Nach 1931 dagegen liegen die Preise eng um den Durchschnittspreis. Das Vorzeichen der absoluten Preisänderungen wechselt fast jährlich.

Wann liegt nun eine Preisstabilisierung vor; dann, wenn die relative durchschnittliche Preisschwankung geringer wird, oder dann, wenn der Variationskoeffizient kleiner wird? Das eine läßt sich so gut wie das andere vertreten. Wenn eine Trendgerade für die Preisentwicklung parallel zur Abszisse verläuft, scheint der Variationskoeffizient das bessere Maß zu sein. Bei steigender oder fallender Trendgerade ist dann, wenn man den Trend nicht ausschalten will, die erste Methode vorzuziehen, obgleich ihr Mangel anhaften.

f) Ehe nun ein abschließendes Urteil über die Wirksamkeit der Zinnabkommen gegeben werden soll, muß eine weitere

Testmöglichkeit genannt werden. Diese besteht darin, daß die Preisentwicklung für Zinn mit der eines anderen Gutes verglichen wird. Dieses andere Gut muß den gleichen Nachfrage- und Angebotsbedingungen unterliegen wie Zinn. Selbst, wenn die Preisfluktuationen für Zinn in der Kontrollperiode größer geworden sind, darf trotzdem noch von einer Wirksamkeit der Abkommen gesprochen werden, wenn sich zeigt, daß das andere vergleichbare Gut zur gleichen Zeit wesentlich höheren Schwankungen unterlag. Dann liegt der Erfolg darin, daß bei Zinn solche großen Schwankungen verhindert worden sind. Bei diesem Testverfahren muß man sich jedoch vor Zufallsergebnissen hüten.

Zink ist ein für Zinn vergleichbarer Rohstoff. Berechnet man für Zink¹⁾ die gleichen Koeffizienten wie für Zinn, so erhält man folgende Größen:

Tabelle 6:

	vor 1931		nach 1931	
	Zinn	Zink	Zinn	Zink
Variationskoeffizient	28,9%	25,2%	21,0%	25,9%
Durchschnittliche prozentuale Schwankung von Jahr zu Jahr	13,7%	11,8%	17,7%	24,4%

Der Vergleich zeigt, daß für Zink der Variationskoeffizient zugenommen hat, während er bei Zinn gesunken ist. Weiter ist die durchschnittliche Schwankung bei Zinn nur um 29,2% größer geworden, bei Zink dagegen um 106,8%. Hieraus läßt sich nun - vorbehaltlich aller Zufallserrscheinungen - schließen, daß die Abkommen - jedenfalls im Vergleich zum unkontrollierten Zink - zumindest insofern wirksam gewesen sind, als sie größere Preisschwankungen wie sie bei Zink aufgetreten sind, verhindert haben. Das wird besonders deutlich, wenn man die zu vergleichenden Perioden so wählt, daß die starken Preisbewegungen während der Welt-

1) Siehe dazu: Anhang, Tabelle I, Preisreihe für Zink.

wirtschaftskrise entfallen. Die Durchschnittswerte der prozentualen Preisveränderungen von Jahr zu Jahr betragen dann für Zinn in der Periode von 1920 bis 1929 - 16,3% und für die Zeit von 1940 - 14,7%, während die entsprechenden Werte für Zink sich auf 12,8% bzw. 27,3% belaufen. Für Zinn ergibt sich bei diesem Vergleich für die Kontrollperiode eine leichte Abnahme der Preisbewegungen, nämlich um 9,8%; dagegen zeigt sich bei Zink für die entsprechende Periode die erhebliche Zunahme der Preisschwankungen von 113,0%

g) Wenn man nach Abwägung aller genannten Argumente den Versuch unternimmt, die Wirksamkeit der Abkommen von 1931, 1934 und 1937 zu beurteilen, so darf vorbehaltlich aller Zufallserscheinungen gefolgert werden: Der Erfolg der Abkommen darf möglicherweise darin gesehen werden, daß größere Preisschwankungen, wie sie bei Zink aufgetreten sind, verhindert worden sind, und eine Abnahme der durchschnittlichen relativen Streuung der Preise um ihren Mittelwert erreicht wurde, nicht aber eine Abnahme der durchschnittlichen jährlichen prozentualen Preisfluktuationen. In der Literatur heißt es daher: Sollte das Ziel der internationalen Zinnabkommen sein, starke Preisfluktuationen auszuschalten, so ist das Ergebnis als ziemlich "kläglich" anzusehen¹⁾. - Allerdings war es gelungen, das Preisniveau anzuheben²⁾; und nicht zuletzt ist dem Zinnkomitee der Erfolg zuzuschreiben, daß durch die Abkommen die Last der Produktionsüberschüsse, die sonst den mit hohen Produktionskosten arbeitenden Minen in Belgisch-Kongo, Bolivien, Nigeria und einigen Minen in Südostasien aufgebürdet worden wäre, auf fast alle Zinnproduktionsgebiete verteilt worden ist³⁾.

1) Vgl. dazu die Ausführungen von Stocking, G., u. Watkins, M., a.a.O., S. 167 und League of Nations, Economic, Financial and Transit Department, Raw Material Problems and Policies, Genf 1946, S. 82.

2) Vgl. dazu: Knorr, K.E., a.a.O., S. 196.

3) Vgl. dazu: United Nations, non-ferrous metals, a.a.O., S. 49.
und Davis, J., a.a.O., S. 196.

3. 1. 2. Das Zinnabkommen von 1956

3. 1. 2. 1. Form und Durchführung des Abkommens

Die International Tin Study Group machte sich sofort nach ihrer Gründung im Jahre 1946 an die Vorbereitungen zum Entwurf eines internationalen Zinnabkommens. - Sie unterschied sich insofern wesentlich von den vorhergehenden Institutionen, als sie sich sowohl der Erzeuger- als auch der Verbraucherinteressen annahm. Die durch die International Tin Study Group angebahnten Verhandlungen über die Entwürfe eines neuen Zinnabkommens waren allerdings erfolglos verlaufen, bis sich im Dezember 1953 in Genf eine größere Abschlusßbereitschaft abzeichnete¹⁾. - In der Zwischenzeit hatten nämlich die USA, veranlaßt durch den heftigen Preisanstieg zu Beginn der Korea-Krise, den gesamten Zinnankauf zur Bildung von strategischen Reserven der Reconstruction Finance Corporation übertragen. Diese Tatsache hatte wahrscheinlich dazu beigetragen, die Zinnpreise für die Zeit 1951/52 zu stabilisieren²⁾. Als jedoch die Reservekäufe im Frühjahr 1953 nachließen, machte sich das sofort in Überschüssen und in einem Preissturz von etwa £ 200 je Long ton bemerkbar. - Dadurch hatte man sich veranlaßt gefühlt, neue Verhandlungen aufzunehmen, als deren Ergebnis das Internationale Zinnabkommen von 1953/1954 gilt³⁾.

-
- 1) Vgl. dazu: Ludwig, M., a.a.O., S. 91. Zu Verhandlungen war es schon 1948 gekommen, aber der erste Entwurf der International Tin Study Group wurde abgewiesen; auch im März 1950 in Paris und im Oktober/November 1950 in Genf konnte keine Einigung erzielt werden, obwohl die Mehrheit der Erzeuger- und Verbraucherländer die Notwendigkeit eines Abkommens eingesehen hatte.
 - 2) Vgl. dazu: United Nations, non-ferrous metals, a.a.O., S. 49.
 - 3) Da kein Vertragstext vorlag, sind die Angaben über die Arbeitsweise des Abkommens entnommen aus: Statistical Yearbook 1959 des International Tin Council Tin, Tinplate, Canning, London 1959, S. 9-12 und United Nations, non-ferrous metals, a.a.O., S. 49.

An diesem Abkommen waren erstmalig auch die Verbraucherländer für Zinn stimmberechtigt beteiligt; jedoch waren die Erzeugerländer, auf die rund 90% der gesamten Zinnerzeugung der freien Welt entfiel, vorherrschend, da zur Ratifikation 900 der 1000 Stimmen der Erzeugerländer und nur 333 der 1000 Stimmen der Verbraucherländer notwendig waren¹⁾. Hinzu kam noch, daß die USA wie auch die Bundesrepublik Deutschland und Schweden als wesentliche Verbraucherländer am Abkommen nicht teilnahmen.

Als Ziel des Abkommens galt, die Preisstabilisierung und Sicherstellung der Versorgung mit Zinn zu angemessenen Preisen. Der Mechanismus, der dem Abkommen zu Grunde gelegt war, ist folgender: Erstmalig ist dem plötzlichen Auftreten einer Zinnknappheit mehr Bedeutung zugemessen worden, so daß der Buffer-Stock die entscheidende Rolle für die Marktregulierung spielt.

Der Buffer-Stock soll mindestens 10.000 Long ton und höchstens 25.000 Long ton betragen. Die Produktionsländer müssen zur Bildung des Pools im Verhältnis ihrer Stimmen zu 75% Zinnlieferungen und zu 25% Kapitaleinlagen (in englischer oder konvertierbarer Währung) vornehmen. - Der Verwalter des Buffer-Stock hat je nach der Höhe der Börsenpreise für Zinn durch An- und Verkäufe den Zinnpreis innerhalb der im Abkommen festgesetzten Marge von £ 640 - £ 880 je Long ton zu halten. Die Preisgrenzen sind in

1) Produzentenländer: Malaya, Belgisch-Kongo, Bolivien, Indonesien, Nigeria, Siam. -
Verbraucherländer: Australien, Belgien, Kanada, Dänemark, Ekuador, Frankreich, Indien, Italien, Japan, Libanon, Niederlande, Spanien, Türkei u. Großbritannien.

drei Stufen aufgeteilt: £ 640 - 720, £ 720 - 800, £ 800 - 880. Sinkt der Preis ins untere Drittel, sind Ankäufe an den Börsen vorzunehmen; hält sich der Preis im mittleren Drittel, so hat der Verwalter nur auf ausdrückliche Anordnung des Tin Councils einzugreifen; steigt der Preis in das obere Drittel, so sind Verkäufe vorzunehmen. Die Preisgrenzen sind nicht für die ganze Abkommensperiode festgelegt, sondern sollen von Zeit zu Zeit überprüft und wenn nötig neu festgesetzt werden. -

Zusätzlich zu den Operationen des Buffer-Stock ist eine Kontrolle der Exporte vorgesehen. Das International Tin Council kann jedoch erst dann jeweils für die Zeit von 3 Monaten Exportbeschränkungen vornehmen, wenn der Buffer-Stock eine Höhe von 10.000 Long-ton erreicht hat, wobei die Höhe des Exportes eines jeden Landes im Verhältnis zum Gesamtexport im gleichen Verhältnis wie ihre Beiträge zum Buffer-Stock bemessen wird. Weiterhin sind Regelungen vorgesehen, nach denen sowohl nichtausgenutzte Exportquoten von anderen Produktionsländern übernommen, als auch Strafen verhängt werden können, wenn die zugestandene Exportmenge von einem Lande überschritten wird.

Dem Tin Council steht es außerdem zu, die Zinnproduktion zu beschränken, um eine Anpassung der Erzeugung an die Exporte zu erreichen; jedoch nur dann, wenn bei bestehender Exportkontrolle (die vorher erfolgt sein muß) die Vorräte in dem betroffenen Erzeugungsland über die Grenze von 25% des Exports hinaus angewachsen sind. -

Das Internationale Zinnabkommen von 1954 ist in der oben diskutierten Methode erst 1956 in Kraft getreten; und zwar hing die Verwirklichung des Abkommens von einem Erzeugerland, Indonesien ab. Indonesien war nämlich in der bevorzugten Stellung, daß es auf Grund eines bilateralen Abkommens die gesamte Produktion an die USA verkaufen konnte, die auf diese Art ihre strategischen Reserven aufstockten. Als jedoch die USA ihre Reservekäufe einschränkten, wurde das Abkommen auch von Indonesien ratifiziert. -

Im Frühjahr 1956 nahm das Tin Council seine Tätigkeit auf. Die Tin Study Group blieb weiterhin bestehen, weil sie mit den USA¹⁾ und der Bundesrepublik Deutschland als zwei wesentlichen Verbraucherländern, die dem Abkommen nicht beigetreten waren, die Verbindung zum Tin Council aufrecht erhalten sollte; zum anderen oblag es ihr, die Beschaffung und Auswertung des statistischen Materials für das Tin Council vorzunehmen²⁾.

3. 1. 2. 2. Beurteilung des Abkommens

Das Internationale Zinnabkommen von 1954 unterscheidet sich wesentlich von den Abkommen der dreißiger Jahre. - Besonders hervorzuheben ist die Tatsache, daß den Verbraucherländern in diesem Abkommen erstmals eine stimmberechtigte Beteiligung gewährt worden ist; und zwar für alle wichtigen Entscheidungen, die Exportquoten, Preisgrenzen und Vorratshaltung betreffen. - Bei gleicher Stimmzahl für Produktions- und Verbraucherländer konnten Beschlüsse nur dann gefaßt werden, wenn die Mehrheit der Verbraucherländer dafür sprach; denn alle Beschlüsse erforderten die getrennte Stimmenmehrheit, d.h. sowohl der Verbraucher- als auch der Erzeugerländer. Von einem Produzentenkartell kann somit nicht mehr die Rede sein. -

Auch der Mechanismus, der dem Abkommen zu Grunde lag, war wesentlich elastischer als die Methoden der Vorkriegsabkommen; denn Produktions- und Exportkontrollen waren

-
- 1) Die USA versicherten, daß sie dem Abkommen gegenüber eine wohlwollende Neutralität bewahren wollten.
Vgl. dazu: Schöllhorn, J., a.a.O., S. 150.
Vgl. dazu: United Nations Statistical Yearbook 1959, a.a.O., S. 12 The USA were in barter arrangements for the disposal of surplus agricultural products against the acquisition of tin. Tin so acquired could be transferred to the supplemental strategic stockpile of the USA government. The Council at its meetings in Dec. 1958 and May 1959 approved barter arrangements in respect of Bolivia, Thailand and the Belgian Kongo.
- 2) Vgl. dazu: United Nations, Interim Coordinating Committee for International Arrangements, "Review of International Commodity Problems 1954", New York 1955, S.

flexibler und nicht von vornherein vorgesehen. Sie wurden erst dann durchgeführt, wenn der Buffer-Stock eine Höhe von 10.000 Long-ton erreicht hatte.

Als besonders hervorzuhebende Verbesserung ist die Bestimmung anzusehen, die eine erneute Beschränkung der Produktion und Exporte nach jeweils einem Jahr für die Länder vorsah, deren Zinn-Produktionsmethoden in dem betroffenen Zeitraum im Vergleich zu anderen Ländern zu unwirtschaftlich waren.

Inwieweit dieses Abkommen von 1956 sich hinsichtlich seiner Zielsetzung als wirksam erweisen wird, bleibt abzuwarten. Eine gültige Aussage kann heute noch nicht gemacht werden. Allerdings sollte man seine Erwartungen nicht zu hoch schrauben. Immerhin ist doch zu berücksichtigen, daß den Verbraucherländern praktisch keine Verpflichtungen auferlegt worden sind. Ihre Mitwirkung kann sich somit nur dahingehend äußern, daß zu starke Restriktionsmaßnahmen vereitelt werden. - Wünschenswert wäre jedoch, daß sich beide Marktparteien langfristig um die Beseitigung der Marktprobleme bemühen würden.

3. 1. 3. Zusammenfassung

Fragt man sich abschließend, welche Rolle die Zinnabkommen von 1931, 1934 und 1937 für die beteiligten unterentwickelten Länder¹⁾ gespielt haben, so kommt man zu folgendem Ergebnis: Ziel der Abkommen war es, eine Stabilisierung der Preise zu erreichen. Die Hoffnung der unterentwickelten Exportländer für Zinn auf eine Preisstabilisierung, die eine Stabilisierung ihrer Exporterlöse für Zinn bedeutet hätte, wurden jedoch enttäuscht. Zwar gelang es, das Preisniveau anzuheben, von einer Stabilisierung der Preise konnte jedoch nicht die Rede sein. Das zeigt auch der Vergleich der durchschnittlichen prozentualen Schwankung von Jahr zu Jahr für die Zeit von 1900 bis 1930 mit

- 1) Beteiligte unterentwickelte Gebiete waren:
1931 - Britisch-Malaya, Niederländisch-Indien, Bolivien, Nigeria und Siam.
1934 - zusätzlich Indochina, Belgisch-Kongo.

dem entsprechenden Wert der Kontrollperiode von 1931 bis 1940; dabei ergibt sich nämlich eine Zunahme der Preisschwankungen von 13,7% auf 17,7%. Die Gründe dafür liegen vor allem in der progressiven Entwertung des Dollars und in den starken Bewegungen der Wechselkurse im Jahre 1933, wie auch in den spekulativen Manipulationen auf den NE-Metallmärkten 1937 und der darauf folgenden Rezession¹⁾.

Die Zinnabkommen von 1931, 1934 und 1937 haben somit die Erwartungen nicht erfüllt. Eine Stabilisierung der Exporterlöse für die beteiligten unterentwickelten Länder konnte nicht erreicht werden. Die Abkommen sind aber möglicherweise insofern von Bedeutung für die Entwicklungsländer gewesen, als sie Preisschwankungen, wie sie bei Zinn aufgetreten sind, verhindert haben.

1) Vgl. dazu: Stocking, G. und Watkins, N., Cartels or Competition, a.a.O., S. 167.

3. 2. Form, Durchführung und Wirksamkeit der Internationalen Rohstoffabkommen für Weizen

3. 2. 1. Das Weizenabkommen von 1933

3. 2. 1. 1. Form und Durchführung des Abkommens

Unter Berücksichtigung der großen wirtschaftlichen Bedeutung von Weizen war schon zeitig die Notwendigkeit erkannt worden, auf Erzeugung und Versorgung wie auch auf die Preisentwicklung stabilisierend einzuwirken. Das geschah zunächst durch nationale Maßnahmen¹⁾.

Das erste Internationale Weizenabkommen wurde im August 1933 abgeschlossen. Ziel des Abkommens, an dem sich die wesentlichsten Exportländer²⁾ und eine große Anzahl von Einfuhrländern beteiligten, sollte laut Präambel sein: Das Weizenangebot der effektiven Nachfrage anzugleichen, die Überschüsse, die auf dem Weizenmarkt drückten, abzubauen, um somit eine Preiserholung zu erreichen und die Stabilisierung des Preises auf einem Niveau zu sichern, das den Farmern ein angemessenes Entgelt gewährleistet und gleichzeitig gegenüber den Verbrauchern fair ist.³⁾ Zur Erreichung dieses Zieles war zunächst eine Beschränkung des Exports vorgesehen⁴⁾. Die Gesamtexportmenge wurde für das Jahr 1933/1934 auf rund 566 Mill. bushels festgesetzt und auf die Exportländer anteilmäßig verteilt. (Artikel 1 und besondere Bestimmungen). -

-
- 1) Vgl. dazu: Malenbaum, W., The World Wheat Economy 1855-1939, Harvard University Press, Cambridge 1953, S. 161-170
 - 2) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 1 Vertragstext des Weizenabkommens von 1933. - Exportländer: USA, Kanada, Australien, Argentinien, Rumänien, Ungarn, Jugoslawien, Bulgarien, Polen und UdSSR.
 - 3) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 1. Auch die nachfolgenden weiteren Angaben über die einzelnen Maßnahmen sind dem gleichen Vertragstext entnommen.
 - 4) Vgl. dazu: Tyszyński, H., Economics of the Wheat Agreement, "Economica", New Series, Vol. XVI, Nummer 61-64, London School of Economics, London 1949, S. 27.

Im zweiten Jahr des Abkommens sollte eine Beschränkung der Anbauflächen in den vier Hauptexportländern Argentinien, Australien, Kanada und USA um 15% durchgeführt werden; in dem gleichen Jahr sollten auch die Exportquoten neu festgesetzt werden. (Artikel 2 enthält die Berechnung der neuen Quoten) - Bei eventueller Diskrepanz zwischen effektiver Nachfrage und zur Verfügung stehender Ernte im Jahre 1934 sollten die Weizenreserven in den USA und Kanada zur Deckung herangezogen werden (Artikel 2). -

Die Verpflichtungen der Importländer bestanden darin, daß sie die Beschränkungsbereitschaft der Ausfuhrländer nicht durch Ausdehnung der eigenen Anbauflächen ausnutzen würden. Sie hatten staatliche Eingriffe zur Förderung und Ausdehnung des Weizenanbaus zu unterlassen, mußten sich andererseits zu geeigneten Maßnahmen verpflichten, die den Weizenverbrauch anregen sollten. Die Importländer verpflichteten sich fernerhin, die Importzölle für Weizen zu senken, wenn der Weltmarktpreis 63 gold-cents oder mehr erreichen würde und 16 Wochen auf diesem Niveau bliebe. (Artikel 3 - Artikel 6)¹⁾.

Artikel 7 sah zur Durchführung des Abkommens die Bildung eines Wheat Advisory Committee vor, das jedoch keine Bedeutung erlangte.

3. 2. 1. 2. Das Scheitern des Abkommens.

Das Internationale Weizenabkommen von 1933, vorgesehen für die Dauer von 2 Jahren, scheiterte schon im ersten Jahr seines Bestehens, und zwar aus folgenden Gründen:

a) Besonders günstige Ernteergebnisse in den europäischen Importländern waren die Ursache dafür, daß die Exportquoten von den USA, Australien und Kanada nicht ausgenutzt werden konnten; denn die europäischen Länder importierten weniger Weizen, da keine Abnahmepflicht für die Import-

1) Vgl. dazu: Malenbaum, W., a.a.O., S. 208.

länder im Abkommen vorgeschrieben war.

b) Argentinien war auf Grund einer Rekordernte im Jahre 1933 nicht in der Lage, die Exportquote einzuhalten und überschritt diese um 37 Mill. bushels, da es keinen Lagerraum hatte¹⁾.

Lediglich die europäischen Exportländer hielten in etwa die ihnen zugeteilte Exportquote ein. Die nachstehende Tabelle zeigt eine Gegenüberstellung der Exportquoten und der tatsächlich getätigten Exporte zur Zeit des Internationalen Weizenabkommens von 1933.

Tabelle 7: Exportquoten nach dem Internationalen Weizenabkommen von 1933 und tatsächlich getätigte Exporte der Teilnehmerländer 1933/34

Land	Quote (Mill.bushels)	Tatsächliche Exporte Mill. bushels
Kanada	200	194
Argentinien	110	147
Australien	105	86
USA	47	29
übrige Länder	98	99
zusammen	560	555

Quelle: Malenbaum, W., The World Wheat Economy 1885-1939, a.a.O., S. 207.

Die Folge dieser unterschiedlichen tatsächlichen Weizenexporte war eine Verstimmung unter den Vertragspartnern, so daß auch erneute Verhandlungen über die Änderung der Exportquoten zu keiner Einigung mehr führten. Das Internationale Rohstoffabkommen von 1933 war damit untergegangen. Das Beratungskomitee, das sich besonders im entscheidenden Moment als bedeutungslos erwiesen hatte, blieb jedoch bestehen, um die Tür für weitere Verhandlungen offen zu halten.

1) Vgl. dazu: Binder, A., Internationale Regulierungen auf dem Weizenmarkt, Kieler Studien Nr. 23, Herausg. Baade, F., Kiel 1952, S. 56
und Tyszynski, H., a.a.O., S. 28.

3. 2. 2. Die Entwicklungen bis zum Abschluß des Weizen-
abkommens von 1949

Im Jahre 1934 setzte eine Erholung der Weizenpreise ein, die bis 1937 andauerte und auf Ernterückgänge in Europa und teilweise auch in überseeischen Gebieten zurückzuführen war¹⁾. Mit Rekordernten in Europa und Argentinien im Jahre 1938 fiel der Preis fast wieder auf das Niveau von 1933²⁾.

Damit wurde das Problem der Regulierung des internationalen Weizenmarktes erneut akut. - Die im Sommer 1939 begonnene Konferenz der vier Hauptexportländer für Weizen wurde jedoch mit dem Ausbruch des Krieges vorzeitig beendet³⁾. - Der vom wheat Advisory Committee der Konferenz von 1939 vorgelegte Entwurf eines Weizenabkommens wurde 1942 zur Grundlage erneuter Verhandlungen zwischen den USA, Kanada, Argentinien, Australien und Großbritannien. Das Ergebnis dieser mehrmonatigen Verhandlungen war das "Memorandum of Agreement Concerning Draft Wheat Convention", das noch 1942 in Washington unterzeichnet wurde. Das Vertragswerk setzte sich aus zwei Teilen zusammen. Der erste Teil, der sofort in Kraft trat, enthielt Bestimmungen über die Unterstützung der vom Krieg betroffenen Länder. Außerdem verpflichteten sich die Exportländer, Produktionsbeschränkungen durchzuführen, um bei den verminderten Absatzmärkten eine Zunahme der Überschüsse zu vermeiden.⁴⁾ Der zweite, hier interessante Teil, bestand aus dem Entwurf einer Weizenkonvention, der nach dem Krieg als Verhandlungsbasis für eine internationale Konferenz dienen sollte. Dieser Vertragsentwurf baut auf den Ergebnissen der Verhandlungen von 1938/39 auf und unterschied sich wesentlich vom Abkommen des Jahres 1933.

1) Vgl. dazu: Malenbaum, W., a.a.O., S. 208.

2) Vgl. dazu: Anhang, Tabelle II.

3) Vgl. dazu: Davis, J., a.a.O., S. 206.

4) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 10 ff., Vertragstext der "Draft Wheat Convention"

Als Hauptbestandteil des Mechanismus ist wiederum die Regulierung der Exporte anzusehen. Die Aufteilung der Exportquote erfolgt nach einem besonderen Schlüssel. Neu ist die einzige Verpflichtung der Importländer, von einem Land mit erfüllter Exportquote keinen Weizen mehr abzunehmen. Der Gedanke der Preisgrenzen, der schon im Entwurf des Jahres 1938 auftauchte, wurde aufgegriffen: Zu Beginn eines jeden Erntejahres sollen Höchst- und Mindestpreise festgesetzt werden. Innerhalb dieser Marge können die Exportpreise schwanken²⁾. -

Auch für die Vorratshaltung in den einzelnen Exportländern sind Ober- und Untergrenzen festgesetzt. Bei Überschreitung der Obergrenze muß die Produktion eingeschränkt werden³⁾. - Schon 1942 schritt man zur Gründung des International Wheat Councils, dessen Pflichten und Rechte nach den schlechten Erfahrungen mit dem Weizenrat von 1933 jetzt in straffer Form klar umrissen wurden⁴⁾.

Auf der Internationalen Weizenkonferenz 1947 in London wurde vom Weizenrat der Konferenz zum Abschluß eines internationalen Weizenabkommens ein Vertragsentwurf vorgelegt, der im allgemeinen der Draft Wheat Convention von 1942 entsprach. - Neu waren die Bestimmungen, nach denen für die Importländer Mindestimportquoten und Produktionsregulierungen vorgesehen waren⁵⁾.

Argentinien lehnte jedoch diesen Vertragsvorschlag ab. Daraufhin reichte der Weizenrat im gleichen Jahr noch einen weiteren Entwurf ein, der in seinen Bestimmungen dem späteren Abkommen von 1949 sehr ähnelt. Man verzichtete darauf, den gesamten Weizenexport der beteiligten Ausfuhrländer einer Kontrolle zu unterwerfen, behielt

1) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S.15-16, Art. 4 des Vertragstextes.

2) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 17, Art. 5 des Vertragstextes. The fixed prices shall be such as will in the opinion of the Council a) return reasonably remunerative prices of producers, b) be fair to consumers, c) be in reasonable relationship to prices of other commodities.

3) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 14, Art. 3 des Vertragstextes.

4) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 19, Art. 7 des Vertragstextes. Vor allem wurden umfangreiche Bestimmungen über das Stimmrecht eingefügt.

5) Vgl. dazu: Binder, A., a.a.O., S. 58.

jedoch die Festsetzung von Exportquoten Höchst- und Mindestpreisen bei. Hinzugefügt wurden Bestimmungen, nach denen die Ausfuhrländer nur zum Export verpflichtet waren, wenn die Importländer den Höchstpreis zahlten; andererseits mußten die Importländer nur dann die auferlegte Importmenge abnehmen, wenn ihnen der Mindestpreis geboten wurde¹⁾. Die Summen der garantierten Exportquoten und Importquoten waren gleich. - Eine Einigung konnte jedoch nicht erzielt werden, da Großbritannien mit der Preisfestsetzung nicht einverstanden war.

Im Jahre 1948 kam es erneut zu Verhandlungen über einen Abkommensentwurf des Weizenrates, der unwesentlich vom zweiten Entwurf des Vorjahres abwich²⁾. Das Ergebnis dieser Verhandlungen war das Internationale Weizenabkommen von 1948. Dieses Abkommen wurde zwar von den Vertragspartnern unterzeichnet, aber vom amerikanischen Senat nicht ratifiziert. Daraufhin traten die anderen Länder vom Abkommen zurück.

3. 2. 3. Die Weizenabkommen von 1949, 1953 und 1956

3. 2. 3. 1. Form und Durchführung der Abkommen

Auf der Welt-Weizenkonferenz in Washington im Jahre 1949 beschäftigte man sich erneut mit der Bildung eines Weizenabkommens. Das Ergebnis der Verhandlungen war das Internationale Weizenabkommen von 1949, das am 1. August 1949 in Kraft trat. - Allerdings nahmen Argentinien und die Sowjetunion an dem Abkommen nicht teil.

1) Vgl. dazu: Binder, A., a.a.O., S. 59.

2) Vgl. dazu: Tyszyński, H., a.a.O., S. 29-32, Darstellung des Mechanismus des Abkommens von 1948. Neu waren nur die Bestimmungen für Exportländer über die Einrichtung von Preisstabilisierungsreserven. Diese sollten gebildet werden, wenn der Weltmarktpreis unter dem Mindestpreis lag und abgestoßen werden, wenn der Weltmarktpreis über den Höchstpreis stieg.

Als aber Argentinien als relativ unterentwickeltes Exportland dem Abkommen fern blieb, bestand der Kreis der am Abkommen beteiligten Exportländer nur noch aus hochentwickelten Gebieten (das trifft auch zu für das Abkommen von 1953, an dem sich Argentinien auch nicht beteiligte). Da sich die vorliegende Untersuchung jedoch nur auf die Bedeutung der Rohstoffabkommen für die unterentwickelten Exportländer bezieht, erübrigte es sich eigentlich, an dieser Stelle auf die Abkommen von 1949 und 1953 weiter einzugehen. Immerhin besteht aber die Möglichkeit - falls durch diese Abkommen eine preisstabilisierende Wirkung erzielt worden ist -, daß sich die Preisstabilisierung auch auf die Weizenbörse in Buenos Aires für das unbeteiligte Argentinien ausgewirkt hat, was später zu untersuchen sein wird. Aus diesem Grunde und um die kontinuierliche Darstellung der Entwicklung der Weizenabkommen zu wahren - Argentinien hat sich 1956 wieder beteiligt - soll an dieser Stelle auch auf die Abkommen von 1949 und 1953 eingegangen werden. -

Ziel des Abkommens von 1949 sollte es sein, den Exportländern wie den Importländern einen Weizenhandel zu gerechten und fairen Preisen zu sichern¹⁾. Der dem Abkommen zugrunde gelegte Mechanismus unterschied sich kaum vom Abkommen des Jahres 1948. Für die Regulierung des internationalen Handels waren zwei Instrumente vorgesehen:

1. Festgesetzte Export- und Importquoten (die Höhe der Quoten für die jeweiligen Länder wurde auf dem Verhandlungswege ermittelt).

1) Vgl. dazu: Text des Abkommens von 1949, "Bundesgesetzblatt 1950", Nr. 28 vom 30.6.1950, S. 231-256. In seiner Form war das Abkommen ein multilateraler gegenseitiger Lieferungs- und Annahmevertrag unter Festlegung von Kontingenten und Preisgrenzen. Weitere Angaben zum Vertragstext sind entnommen aus: Golay, F., H., The International Wheat Agreement of 1949, "The Quarterly Journal of Economics", Ed. Chamberlin, E., H., Vol. LXIV, Harvard University Press, Cambridge 1950, S. 442-463 und Binder, A., a.a.O., S. 60.

2. Höchst- und Mindestpreise, die für die einzelnen Abkommensjahre wie folgt festgesetzt waren:¹⁾

Jahre	Mindestpreis in \$	Höchstpreis in \$
1949-1950	1,50	1,80
1950-1951	1,40	1,80
1951-1952	1,30	1,80
1952-1953	1,20	1,80

Die Exporteure verpflichteten sich für die ihnen zugeteilte Ausfuhrquote nicht mehr als den festgesetzten Höchstpreis zu verlangen, die Importeure verpflichteten sich, für ihre im Rahmen des Abkommens vorgesehenen Importe mindestens den Mindestpreis zu zahlen. -

Als Basispreis galt der Preis für einen bushel Northern Manitoba Weizen Nr. I in kanadischen Dollars. -

Über die Quoten hinausgehend konnte jede beliebige Menge zu jedem beliebigen Preis verkauft werden²⁾.

Das Weizenabkommen von 1949 wurde 1953 verlängert. Der Mechanismus des neuen Abkommens hatte nur insofern eine Änderung aufzuweisen, als 1953 die Preisgrenzen neu festgesetzt wurden. Für die Zeit von 1953 bis 1956, der vorgesehenen Dauer des neuen Abkommens, betrug der Höchstpreis \$ 2,05 und der Mindestpreis \$ 1,55³⁾.

Großbritannien, das mit dem Höchstpreis von \$ 2,05 nicht einverstanden war, unterzeichnete das Abkommen von 1953 nicht. Damit war der größte Weizenimporteur ausgeschieden⁴⁾, und das Abkommen hatte erheblich an Bedeutung verloren. -

Nach langwierigen Verhandlungen im Herbst 1955 in Genf, die jedoch zu keinem Ergebnis führten, kam es im April 1956 doch noch zu einer Einigung über ein weiteres Internationales Weizenabkommen, das mit dem Erntejahr 1958/59

1) Entnommen aus: Farnsworth, H.C., International Wheat Agreements and Problems 1949-1956, "The Quarterly Journal of Economics", Vol. LXX, 1956. Ed. Chamberlin, E., H., Harvard University Press, Cambridge 1956, S. 217 ff.

2) Vgl. dazu: Ebenda, S. 218.

3) Vgl. dazu: United Nations, Interim Coordinating Committee for International Commodity Arrangements, "Review of International Commodity Problems 1954", New York 1955, S. 2.

4) Vgl. dazu: Farnsworth, H. C., a.a.O., S. 227. Mit dem Ausscheiden Großbritanniens mußten die Ein- und Ausfuhrquoten neu festgesetzt werden.

auslaufen sollte¹⁾.

Dieses neue Abkommen kann nur noch als ein Schatten der früheren Abkommen angesehen werden. Die durch das Abkommen garantierten Einfuhr- und Ausfuhrquoten wurden erneut herabgesetzt, so daß nur noch eine Gesamthandelsmenge von 8.244.000 (metrischen) Tonnen erfaßt wurde²⁾; das war nicht ganz ein Drittel des gesamten Weltexports. - Argentinien, das seit 1933 erstmalig wieder an einem internationalen Weizenabkommen teilnahm, wurde zunächst eine Exportquote von nur 400.000 Tonnen zugestanden, obwohl es 1954/55 3,6 Mill. Tonnen exportiert hatte. Man hoffte jedoch, durch Verhandlungen Argentinien und einige Importländer, die von Argentinien Weizen auf Grund von bilateralen Verträgen bezogen, für den Gedanken zu gewinnen, diesen Handel auch dem Abkommen zu unterstellen. - Die Preisgrenzen betrugen im neuen Abkommen \$ 2,00 bzw. \$ 1,50³⁾ und stellten einen Kompromiß dar, dessen Annahme bis zum Schluß der Verhandlungen fraglich war. Die Exportländer erklärten sich nämlich mit dem Mindestpreis von \$ 1,50 erst einverstanden, als der Höchstpreis auf ihr Drängen auf \$ 2,00 festgesetzt wurde⁴⁾.

1) Vgl. dazu: Neue Zürcher Zeitung, Fernausgabe

Nr. 89 vom 30.3.1956, Blatt 10

Nr. 112 vom 24.4.1956, Blatt 12

Nr. 117 vom 29.4.1956, Blatt 11

2) Vgl. dazu: FAO, "Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics," Vol. V, Nr. 6, Juni 1956, Rom 1956, S. 9. Die festgesetzte Gesamtmenge betrug im Jahre 1955, also unter dem Abkommen von 1953, 10.749.000 Tonnen.

4) Vgl. dazu: FAO, "Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics," a.a.O., S. 10.

5) Vgl. dazu: Neue Zürcher Zeitung, Zusammenarbeit in der Weltweizenwirtschaft, Fernausgabe Nr. 117 vom 29.4.1956, Blatt 11.

3. 2. 3. 2. Untersuchung über die Wirksamkeit der Abkommen

"Bei der Festlegung der Preisgrenzen im Jahre 1949 war man davon ausgegangen, daß die Weizenpreise in den Jahren nach 1949 eine sinkende Tendenz haben würden. Es zeigte sich jedoch sehr bald, daß man die Preisentwicklung falsch beurteilt hatte."¹⁾ Das wurde besonders deutlich, als sich der Preis für solchen Weizen, der außerhalb des Abkommens gehandelt wurde,²⁾ also der "freie Marktpreis", - als solcher galt der Exportpreis für Northern Manitoba I in Winnipeg - schon im ersten Jahr der Abkommensperiode über den im Abkommen festgelegten Höchstpreis hinaus anstieg und sich auf diesem Niveau hielt.

Man muß sich allerdings darüber im klaren sein, daß bei dem "freien Marktpreis" im Jahre 1949 von einem Weltmarktpreis praktisch nicht mehr die Rede sein konnte. - Große Mengen Weizen flossen durch Handelsströme, die auf Grund bilateraler Verträge festgelegt waren³⁾. Das Weizenabkommen von 1949 regulierte einen weiteren großen Teil des Welthandels, so daß das Volumen des "freien" Handels sehr klein war. - Der Preis für Weizen, der nicht in derartigen Verträgen festgelegt war, wurde mehr oder weniger durch in den einzelnen Exportländern unterschiedliche nationale Stützungsmaßnahmen, wie Paritätspreise und Exportsubventionen seit dem 2. Weltkrieg geprägt⁴⁾. Dadurch wird

1) Schöllhorn, J., a.a.O., S. 129.

Siehe dazu auch die Preisentwicklung für Weizen im Jahre 1950 und 1951 im Anhang, Tabelle II.

2) Vgl. dazu: Binder, A., a.a.O., S. 64. Im Weizenabkommen 1949 wurden nur noch 50% der gesamten Weltweizenexporte erfaßt.

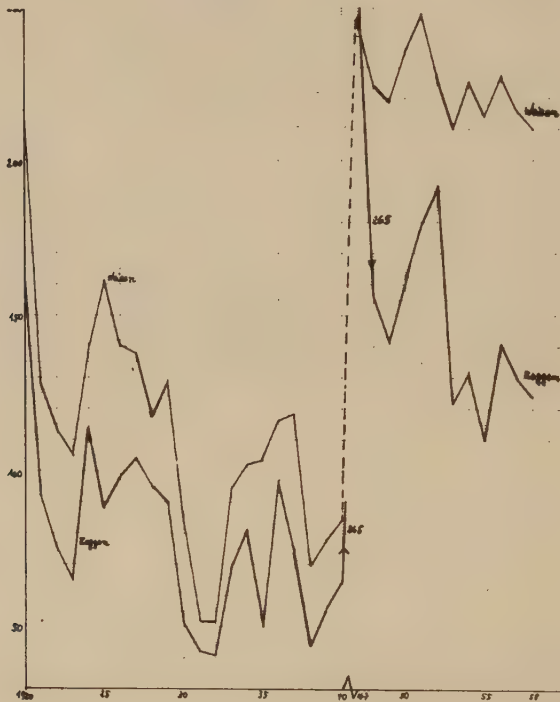
3) Vgl. dazu: Golay, H. F., a.a.O., S. 443 ...by January 1949, 39% of all wheat moving in world trade was covered by bilateral contract.

4) Vgl. dazu: Binder, A., a.a.O., S. 6 über die Binnenmarktregulierungen der am Weizenwelthandel beteiligten Länder.

eine in etwa gültige Aussage¹⁾ über die Wirksamkeit der Internationalen Weizenabkommen von 1949 und 1953 erschwert. Trotzdem ist hier der Versuch gemacht worden, an Hand der Preisentwicklung an der Chicagoer Weizenbörse darzustellen, inwieweit die Abkommen eine Preisstabilisierung erreicht haben.

a) Die Preiskurve²⁾ für Weizen in Figur 5 zeigt, daß die

Figur 5: Preise für Weizen und Roggen, 1920-1958

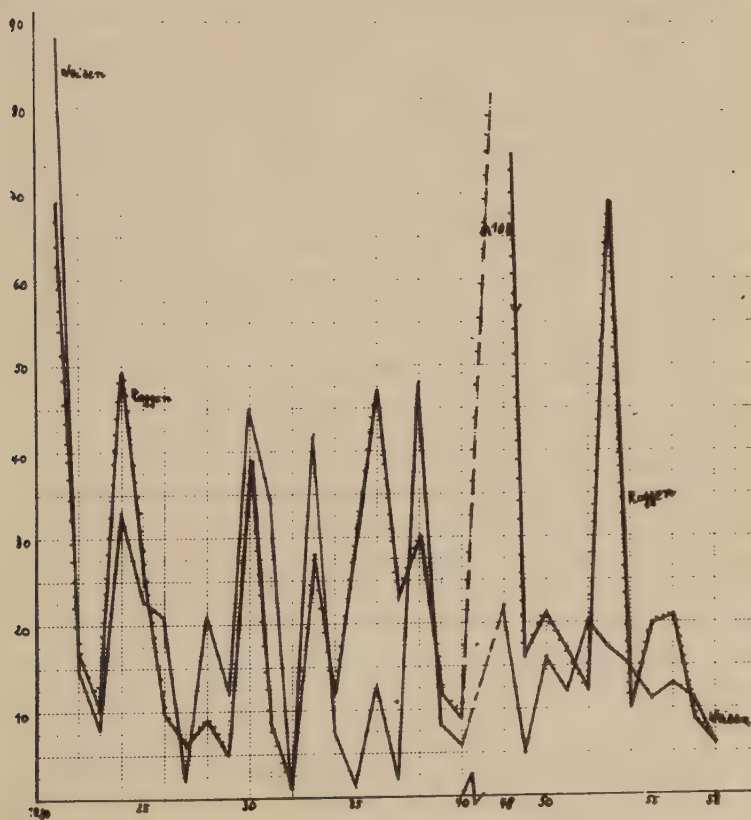


- 1) Vgl. dazu: Harbury, C.D., An Experiment in Commodity Control - The International Wheat Agreement 1949-1953, "Oxford Economic Papers, New Series, Vol. VI, 1954, Calderon Press, Oxford 1954, S. 82 ff. bes. 83/84. The measurement of the exact amount of stability engendered by the wheat agreement cannot, of course, be calculated, for we can never have more than a rough idea of the hypothetical price of wheat in the absence of the agreement.
- 2) Siehe dazu Anhang, Tabelle II, Preisreihe für Weizen.

großen Auf- und Abbewegungen, wie sie für die Zeit von 1900 - 1948¹⁾ festzustellen sind, in der Kontrollperiode 1949-1958 nicht wieder aufgetreten sind. Nach der Preiserhöhung in der Zeit von 1940 - 1947 zeigen sich nur noch Schwankungen in einer relativ kleinen Marge. Es könnte daher hieraus möglicherweise der Schluß gezogen werden, daß die Abkommen erfolgreich gewesen wären.

b) Dieser Schluß liegt auch dann nahe, wenn man Figur 6 be-

Figur 6: Absolute Preisänderungen bei Weizen und Roggen, 1920-1958



1) Die Kriegsjahre des ersten und zweiten Weltkrieges sind ausgeschlossen.

betrachtet. Die Darstellung der absoluten Preisbewegung ergibt, daß die jährlichen Preisänderungen in der Zeit von 1949 bis 1958 gegenüber dem Zeitabschnitt 1900 bis 1940 wesentlich kleiner geworden sind. Die durchschnittliche jährliche absolute Preisschwankung war von 1920 bis 1940 - 22 cents je bushel, in der Kontrollperiode 1949 bis 1958 jedoch nur 13 cents je bushel. Wenn man als eine Preisstabilisierung den Rückgang absoluter Preisschwankung ansieht, errechnet sich eine Wirksamkeit der Abkommen (sofern überhaupt die Preisstabilisierung durch die Abkommen erzielt ist).

c) Aber nicht nur die absoluten Preisänderungen von Jahr zu Jahr haben in der Kontrollperiode abgenommen, sondern auch die durchschnittlichen prozentualen Preisbewegungen von Jahr zu Jahr. Berechnet man nämlich die durchschnittliche prozentuale jährliche Preisschwankung in der Zeit von 1920 bis 1932, in der keine Weizenabkommen bestanden, und die entsprechende Größe für die Kontrollperiode, so erhält man die Werte 18,24%¹⁾ und 5,94%. Die durchschnittliche prozentuale Preisschwankung von Jahr zu Jahr hat somit in der Kontrollperiode um 67,4% (bezogen auf 18,24%) abgenommen. Es könnte daher gefolgert werden, daß die Abkommen zu einer Stabilisierung der Preise geführt haben.

d) Zu der gleichen Schlußfolgerung kommt man, wenn man die Wirksamkeit der Abkommen mit Hilfe der Variationskoeffizienten der absoluten Preise prüft, das heißt, wenn man zum Durchschnittswert (arithmetisches Mittel) der absoluten Preise die Standardabweichung berechnet und diese auf den Mittelwert bezieht. Dabei ergibt sich nämlich für die Zeit von 1920 bis 1930 ein Variationskoeffizient von 34,4% und für die Abkommensperiode ein solcher von nur 4,9% bei

1) Selbst wenn man die heftigen Preisbewegungen in der Weltwirtschaftskrise ausschaltet, verbleibt immerhin noch eine durchschnittliche prozentuale Schwankung von Jahr zu Jahr von 16,2%.

einem Durchschnittspreis für die Zeit von 1920 bis 1932 von 121,42 cents per bushel und für die Zeit von 1949 bis 1958 von 223,0 cents per bushel. - So haben nicht nur die relativen Preisschwankungen abgenommen, sondern die Preise streuen auch weniger um ihren Durchschnittswert.

f) Ehe nun ein abschließendes Urteil über die Wirksamkeit der Weizenabkommen gefällt werden soll, soll eine weitere Methode aufgezeigt werden, diese Wirksamkeit zu prüfen. Das soll in der Form geschehen, daß die Preisentwicklung bei Weizen mit der eines anderen Gutes verglichen wird. Dieser andere Rohstoff muß den gleichen Angebots- und Nachfragebedingungen unterliegen wie Weizen. Man könnte dann von einer mit Hilfe der Abkommen erzielten Preisstabilisierung bei Weizen sprechen, wenn die Preisbewegungen bei dem zum Vergleich herangezogenen Gut in der Zeit von 1949 bis 1958 nicht in der gleichen Weise abgenommen haben wie bei Weizen. - Roggen ist für Weizen ein so vergleichbarer Rohstoff.

Der Verlauf der Preiskurve für Roggen in Figur 5 zeigt, daß die Preisbewegungen¹⁾ bei Roggen in der Zeit von 1949 bis 1958 erheblich größer gewesen sind als beim kontrollierten Weizen. Auch die absoluten Preisänderungen waren in der Kontrollperiode beim unkontrollierten Roggen höher als bei Weizen, nämlich durchschnittlich 20 cents je bushel gegenüber durchschnittlich 13 cents bei Weizen. Dies geht auch aus der Darstellung in Figur 6 hervor.

Berechnet man fernerhin die durchschnittliche prozentuale Schwankung von Jahr zu Jahr für Roggen für die Zeit von 1920 bis 1932 und für die Periode 1949 bis 1958, so läßt sich zwar eine leichte Abnahme von 17,5% auf 15,3% feststellen, doch ist diese Abnahme bei weitem nicht so groß wie beim oben untersuchten Weizen, wie der Vergleich zeigt:

1) Siehe dazu, Anhang, Tabelle II.

Tabelle 8:

	1920 - 1932		1949 - 1958	
	(1)		(2)	
	Weizen	Roggen	Weizen	Roggen
Durchschnittliche prozentuale Schwankung von Jahr zu Jahr	18,2	17,5	5,9	15,3
Variationskoeffizient	34,4	36,5	4,9	17,3

Es liegt daher der Schluß nahe, daß die Abkommen Preisfluktuationen, wie sie bei Roggen aufgetreten sind, für Weizen verhindert haben. - Dieses Ergebnis wird auch dadurch bestätigt, wenn man den Variationskoeffizienten der absoluten Roggenpreise für die beiden Perioden berechnet und diese Werte den entsprechenden Werten für Weizen gegenüberstellt (siehe Tabelle Nr. 8). So zeigt sich nämlich, daß für die Zeit von 1949 bis 1958 der Variationskoeffizient von Roggen immerhin noch 17,3% für Weizen nur 4,9% beträgt. Der Variationskoeffizient ist also von Periode 1 auf Periode 2 bei Weizen wesentlich stärker zurückgegangen als bei Roggen, was möglicherweise auf die Existenz der Weizenabkommen zurückzuführen ist. -

Fragt man sich abschließend inwieweit die Weizenabkommen eine Stabilisierung der Preise erzielt haben, so ist eine konkrete Aussage kaum möglich. Zwar kann man auf Grund der obigen Untersuchung - vorbehaltlich aller Zufallserscheinungen - zu dem Schluß kommen, daß die Preise von Weizen in der Zeit von 1949 bis 1958 an der Chicagoer Weizenbörse weniger geschwankt haben als vor Vertragsabschluß. Allerdings läßt sich nicht erkennen, ob diese Preisstabilisierung nur auf die Existenz der Weizenabkommen zurückzuführen ist, oder ob nationale Stützungsmaßnahmen die Preisstabilisierung bewirkt oder zu einer solchen erheblich beigetragen haben.

Geht man davon aus, daß die Preisstabilisierung für Weizen an der Chicagoer Börse in der Zeit von 1949 bis 1958 haupt-

sächlich auf die Existenz der Abkommen zurückzuführen ist, m. a. W., daß die Weizenabkommen von 1949 und 1953 allgemein in ihrer wesentlichen Zielsetzung erfolgreich gewesen sind, so bleibt die Frage offen, ob nicht Argentinien als relativ unterentwickeltes Land und wesentliches Weizenexportland, obwohl es an den Abkommen von 1949 und 1953 nicht beteiligt war, von dieser Preisstabilisierung profitiert hat. Inwieweit das geschehen ist, kann nicht festgestellt werden, da der Weizenhandel in Argentinien schon seit 1931 nationalen Regierungsmaßnahmen unterliegt¹⁾ und die Weizenexportpreise von 1945/46 an Regierungsfestpreise darstellen²⁾. - Inwieweit sich das internationale Weizenabkommen von 1956 als wirksam erweisen wird, bleibt abzuwarten. Große Bedeutung ist diesem Abkommen jedoch nicht mehr beizumessen, da nur noch ein geringer Teil des gesamten Weltweizenhandels unter diesem Abkommen erfaßt wird.

3. 2. 4. Zusammenfassung

Fragt man sich abschließend, welche Rolle die Internationalen Weizenabkommen von 1933, 1949 und 1953 für die unterentwickelten Länder gespielt haben, so ist folgender Schluß zu ziehen: Die Hoffnungen, die von den unterentwickelten Gebieten auf das Weizenabkommen von 1933 gesetzt waren, erwiesen sich schon im Jahre 1934 als illusorisch. Besonders günstige Ernteergebnisse in den europäischen Importländern führten dazu, daß einerseits die im Abkommen vorgesehenen Exportquoten von den USA, Australien und Kanada nicht ausgenutzt werden konnten, da die europäischen Länder weniger importierten; und Argentinien, das im Jahre 1933 eine Rekordernte erzielte, überschritt seine Exportquote³⁾. Diese unterschiedlichen tatsächlichen Exporte

1) Vgl. dazu: Binder, A., a.a.O., S. 39-45 über nationale Weizenregulierung in Argentinien.

2) Siehe dazu, Anhang, Tabelle III.

3) Vgl. dazu die Ausführungen auf Seite 79/80.

waren der Anlaß für Unstimmigkeiten unter den Vertragspartnern, die im Jahre 1934 zur Auflösung des Abkommens führten. Das Weizenabkommen von 1933 hatte somit von vornherein keine Bedeutung erlangen können.

Welche Rolle die Weizenabkommen von 1949 und 1953 für das einzige noch als relativ unterentwickelt zu bezeichnende bedeutende Weizenexportland Argentinien - obwohl es nicht teilgenommen hat - hinsichtlich der Exporterlösstabilisierung gespielt hat, konnte nicht festgestellt werden, denn die argentinischen Weizenexportpreise werden seit 1945/46 von der Regierung festgesetzt.

3. 3. Form, Durchführung und Wirksamkeit der Internationalen Rohstoffabkommen für Tee

3. 3. 1. Die Teeabkommen von 1933 und 1938

3. 3. 1. 1. Form und Durchführung der Abkommen

Das erste Internationale Teeabkommen trat am 9. Februar 1933 in Kraft. Teilnehmer waren die Indian Tee Association, die Vereeniging voor de thee-cultuur in Nederlandsch Indie und die Indische Vereeniging voor de thee-cultuur.¹⁾

In seiner Form ist das Abkommen von 1933 ein reines Produzentenabkommen; es ist aber insofern als Internationales Rohstoffabkommen im hier gebrauchten Sinne anzusehen, als einerseits in dem mit dem Abkommen gegründeten Internationalen Teekomitee Regierungsvertreter mitwirkten, andererseits für die Änderungen am Abkommensmechanismus die Zustimmung der Regierungen der jeweiligen Länder erforderlich war. -

Im Abkommen wurden mit den Tee-Exporten der Länder Indien, Ceylon und Niederländisch-Indien ungefähr 85% des gesamten damaligen Welt-Tee-Exports erfaßt²⁾.

Ziel des Abkommens sollte lt. Präambel sein, das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage wieder herzustellen, um dadurch eine Stabilisierung des Tee-Preises auf einem angemessenen Niveau zu erreichen.³⁾ Dieses Ziel hoffte man durch eine Kontrolle des Exports und durch entsprechende Maßnahmen zur Förderung des Teeverbrauchs zu erreichen. Die Exportkontrolle sollte in der Form durchgeführt werden, daß den einzelnen Ländern eine Exportquote von 85% der vorher ermittelten jeweiligen Standardquoten zugestanden wurde⁴⁾.

1) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S.46, Vertragstext des International Tea Agreement von 1933.

2) Vgl. dazu: Wickizer, V.D., Coffee, Tea and Cocoa, An Economic and Political Analysis, Stanford University Press Food Research Institute, Stanford 1951, S. 193.

3) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 47.

4) Ebenda: Die Standardquoten betragen für Indien 382,6 Mill lbs, für Ceylon 251,5 Mill lbs und für Niederländisch-Indien 173,6 lbs; sie wurden ermittelt aus dem Maximal-Export, den das jeweilige Land in einem der Jahre 1929, 1930 und 1931 durchführte.

Die Regierungen der beteiligten Länder hatten die Einhaltung der Exportquoten zu überwachen und Überschreitungen zu verhindern. Ferner verpflichteten sie sich für die Dauer des Abkommens (5 Jahre) eine Ausweitung der Anbauflächen und die Ausfuhr von Teepflanzen zu unterbinden¹⁾.

Zur Durchführung des Abkommens wurde das Internationale Teekomitee gegründet, das sich aus den Vertretern der Produzentenverbände und Regierungsvertretern der einzelnen Länder zusammensetzte. - Bei Änderungen der Exportquoten und anderen wichtigen Entscheidungen des Teekomitees wurde ein einstimmiger Beschluß verlangt. -

Das Teeabkommen von 1933 wurde nach Ablauf der vertraglich vorgesehenen 5 Jahre im August 1938 durch das zweite Internationale Teeabkommen verlängert²⁾. Der Kontrollmechanismus, der dem Abkommen zu Grunde gelegt wurde, entsprach dem des Abkommens von 1933. Lediglich die Standard-Quoten wurden, wenn auch nur unwesentlich, heraufgesetzt³⁾. Das neue Abkommen war für 5 Jahre abgeschlossen worden. - Man machte den Versuch, die Kontrolle des Teemarktes auch während des Krieges fortzusetzen, so weit dies nach der Besetzung weiter Gebiete Südostasiens durch die Japaner noch möglich war⁴⁾.

3. 3. 1. 2. Untersuchung über die Wirksamkeit der Abkommen

Im Sinne der Teilnehmerländer der Teeabkommen von 1933 und 1938 ist die Kontrolle des Teemarktes bzw. der Teeexporte für die Zeit von 1933 bis 1940 erfolgreich durchgeführt

1) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 51, Memorandum of Recommendation zum Teeabkommen von 1933.

2) Die Teilnehmer blieben die gleichen. 1934 hatten sich schon dem ersten Abkommen Njassaland, Kenia, Uganda und Tanganjika dem Abkommen angeschlossen. Vgl. dazu: Wickizer, V.D., a.a.O., S. 194.

3) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 52. Vertragstext des 2. Internationalen Teeabkommens von 1938.

4) Das Teeabkommen von 1938 wurde 1943 für die Dauer des Krieges und danach für zwei weitere Jahre verlängert.

worden. Denn wie die nachstehende Tabelle zeigt, sind von den einzelnen Ländern die jeweils zugeteilten Exportquoten stets eingehalten worden.

Tabelle 9: Erlaubte und tatsächliche Tee-Exporte von Indien, Ceylon und Niederländisch-Indien 1933/34 bis 1940/41 in Mill. £

Jahr Apr.-März	Indien		Ceylon		Niederl.Indien		Insgesamt	
	Erl.E.	Tats.E.	Erl.E.	Tats.E.	Erl.E.	Tats.E.	Erl.E.	Tats.E.
1933/34	325,2	324,3	213,8	197,0	147,6	136,2	685,7	657,5
1934/35	337,5	340,1	236,9	220,2	363,3	145,2	735,0	705,5
1935/36	322,1	319,4	224,2	215,9	161,3	146,5	707,6	681,8
1936/37	314,0	307,2	215,1	206,3	158,0	148,1	687,1	661,6
1937/38	334,3	330,3	228,4	220,0	161,8	151,9	724,5	704,2
1938/39	358,4	348,3	239,1	334,8	170,4	159,4	767,9	742,5
1939/40	374,1	363,1	243,3	227,2	176,0	159,4	793,4	749,8
1940/41	365,4	356,9	248,8	231,2	177,1	168,0	791,2	756,0

Quelle: Wickizer, V.D., a.a.O., S. 196.

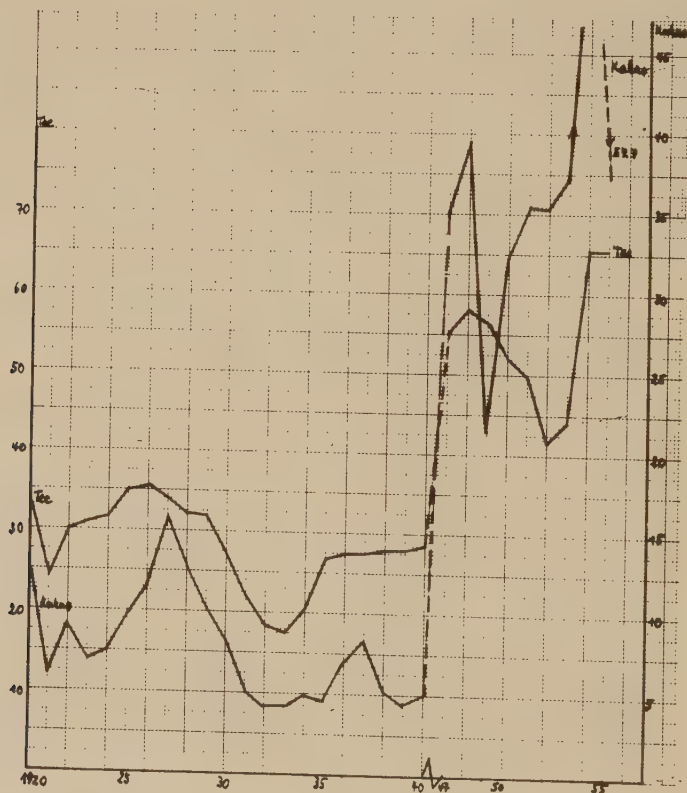
Inwieweit die Teeabkommen eine stabilisierende Wirkung auf die Teepreise ausgeübt haben, soll an Hand der Preisentwicklung von Tee an der New Yorker Börse während der Kontrollperiode untersucht werden. - Zwar galt die Teebörse in London bis 1939 als die auf dem Teemarkt führende Börse¹⁾. Die Londoner Teebörse wurde jedoch zu Beginn des Krieges geschlossen und der Teehandel direkt der Regierungskontrolle unterstellt. Die Teeimporte nach Großbritannien wurden während des Krieges auf Grund von Verträgen mit Indien und Ceylon zu ausgehandelten festen Preisen durchgeführt²⁾. Für eine Untersuchung der Entwicklung der freien Teepreise von 1920 bis 1958 sind somit die Londoner Notierungen nicht brauchbar, denn eine vollständige Preisreihe fehlt. Aus diesem Grunde ist die Preisentwicklung für Tee an der New Yorker Börse als Grundlage für eine Untersu-

-
- 1) Diese führende Stellung war dadurch begründet, daß Großbritannien der größte Teeverbraucher der Welt ist.
 - 2) Die Teebörse in London wurde erst 1951 wieder eröffnet.

chung über die Wirksamkeit der Abkommen herangezogen worden. Das ist insofern gerechtfertigt, als die USA der Welt zweitgrößter Teeverbraucher sind¹⁾.

a) Die Preiskurve²⁾ für Tee in Figur 7 zeigt, daß sich die Preise für Tee an der New Yorker Börse nach der Preissteigerung von 1934/35 bis zum Jahre 1940 ungefähr auf dem Stand von 27,5 cent je pound gehalten haben.

Figur 7: Preise für Tee und Kakao 1920 - 1955

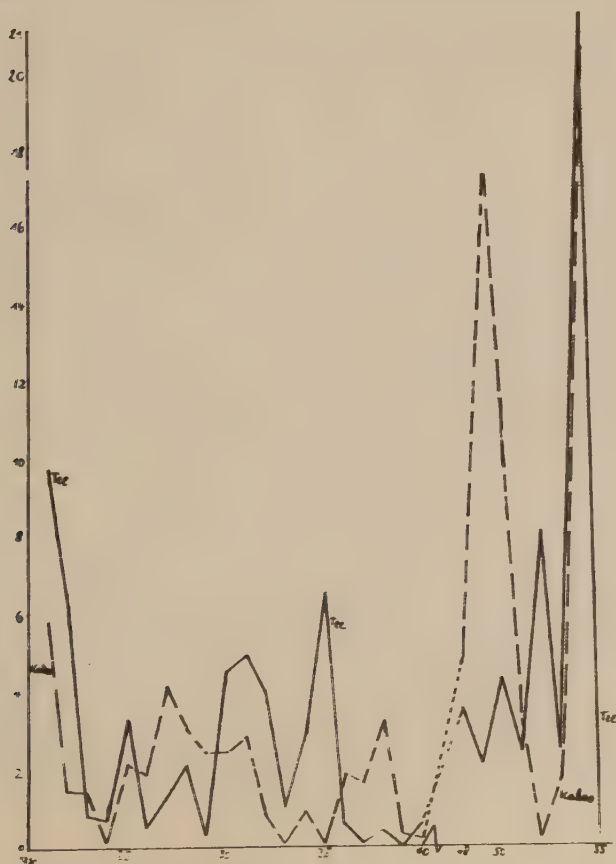


- 1) Vgl. dazu: International Tea Committee, Annual Bulletin of Statistics, London 1960, S. 54/55.
- 2) Siehe dazu: Anhang, Tabelle IV, Preisreihe für Tee.

Die Preisbewegungen haben nach Vertragsabschluß im Jahre 1933 gegenüber der Zeit von 1920 bis 1932 erheblich abgenommen. Daraus könnte man schließen, daß die Teeabkommen in Bezug auf die Preisstabilisierung erfolgreich gewesen wären.

b) Auch die Darstellung der absoluten Preisänderungen legt diesen Schluß nahe. Figur 8 zeigt, daß die jährlichen Preisänderungen in der Zeit nach 1933, abgesehen von der Preissteigerung 1934/35, erheblich geringer geworden sind, als die für die Zeit von 1920 bis 1932 festgestellt sind.

Figur 8: Absolute Preisänderungen von Jahr zu Jahr bei Tee und Kakao



Die durchschnittliche jährliche absolute Preisschwankung betrug nämlich für die Zeit von 1920 bis 1932 - 3,2 cents per pound und für die Kontrollperiode von 1933 bis 1940 - nur 1,5 cents per pound . Sieht man den Rückgang der absoluten Preisveränderungen als Preisstabilisierung an, so liegt nahe, diese Stabilisierung den Abkommen zuzuschreiben.

c) Der Schluß, daß die Abkommen preisstabilisierend gewirkt haben, scheint insofern gerechtfertigt zu sein, als auch die durchschnittlichen prozentualen Preisschwankungen von Jahr zu Jahr in der Kontrollperiode abgenommen haben. Berechnet man nämlich die durchschnittliche prozentuale Preisbewegung von Jahr zu Jahr für die Zeit von 1920 bis 1932 und die entsprechende Größe für die Kontrollperiode, so ergeben sich Werte von 11,0% und 7,5 %. Die durchschnittliche prozentuale Schwankung von Jahr zu Jahr hat somit in der Kontrollperiode um 31,8% (bezogen auf 11,0%) abgenommen; dabei muß noch berücksichtigt werden, daß die Preissteigerung von 1934/35 den Wert der durchschnittlichen prozentualen Preisänderungen für die Kontrollperiode etwas verfälscht; läßt man diese Preissteigerung außer acht, so erhält man für die Zeit von 1936 bis 1940 eine durchschnittliche prozentuale Veränderung von Jahr zu Jahr von nur 1,2%, was eine Abnahme gegenüber der Zeit 1920 bis 1932 von etwa 100% bedeutet. Es könnte daher vorbehaltlich aller Zufallserscheinungen gefolgert werden, daß die Teeabkommen zu einer Stabilisierung der Preise geführt haben.

d) Der gleiche Schluß liegt nahe, wenn man die Wirksamkeit der Abkommen mit Hilfe des Variationskoeffizienten der absoluten Preise testet, d. h. wenn man zum Durchschnitt (arithmetisches Mittel) der absoluten Preise die Standardabweichung ermittelt und diese auf den Mittelwert bezieht. Dabei zeigt sich folgendes Resultat: Der Variationskoeffizient beträgt für die Zeit von 1920 bis 1932 - 53,5% und für die Kontrollperiode erhält man einen entsprechenden Wert von 15,4%, bei einem Durchschnittspreis von 29,8 cents je pound für die Periode 1920 bis 1932 und 25,6 cents je

pound für die Zeit von 1933 bis 1940. - Es haben in der Kontrollperiode somit nicht nur die relativen Preisschwankungen abgenommen, sondern die Preise streuen auch weniger um ihren Durchschnittswert.

e) Abschließend soll ein weiterer Versuch unternommen werden, die Wirksamkeit der Teeabkommen zu prüfen; und zwar soll wie bei Zinn und Weizen die Preisentwicklung des kontrollierten Rohstoffes, in diesem Falle Tee, der eines unkontrollierten vergleichbaren Rohstoffes gegenübergestellt werden. Voraussetzung für diesen Vergleich ist nämlich, daß für beide Rohstoffe die gleichen Angebots- und Nachfragebedingungen gelten. Kakao unterliegt ungefähr den gleichen Marktbedingungen wie Tee. Zeigt sich, daß die Preisbewegungen bei Tee in der Zeit von 1933 bis 1940 geringer gewesen sind als bei Kakao, so könnte, falls dies nicht als Zufall anzusehen ist, der Schluß gezogen werden, daß diese Preisstabilisierung auf die Teeabkommen zurückzuführen ist. Der Verlauf der Preiskurve für Kakao in Figur 7 zeigt, daß die Preisbewegungen¹⁾ bei Kakao in der Zeit von 1933 bis 1940 größer gewesen sind als bei Tee. - Untersucht man dagegen die absoluten Preisänderungen, so ergibt sich (siehe Figur 8), daß für die ganze Kontrollperiode 1933 bis 1940 die durchschnittliche absolute Preisänderung bei Kakao kleiner gewesen ist als bei Tee. Sie beträgt nämlich für Kakao durchschnittlich 1,0 cents per pound und für Tee durchschnittlich 1,5 cents per pound. Der Wert für Tee erscheint jedoch dadurch so hoch, weil auf Grund des Abkommens von 1933 im Jahre 1934/35 eine erhebliche Preissteigerung erzielt wurde. Schließt man diese Preissteigerung aus der Berechnung aus, so zeigt sich für Tee für die Zeit von 1936 bis 1940 nur noch eine durchschnittliche absolute jährliche Preisänderung von 0,3 cents je pound, für Kakao in der gleichen Periode eine entsprechende Größe von 1,5 cents je pound. Die absoluten Preisänderungen waren nach 1936 bei Tee somit geringer als bei Kakao.

1) Siehe dazu: Anhang, Tabelle IV, Preisreihe für Kakao.

Berechnet man ferner die durchschnittliche prozentuale Schwankung von Jahr zu Jahr für Kakao für die Zeit von 1920 bis 1932 und für die Periode von 1933 bis 1940, so ist zwar eine Abnahme von 26,0% festzustellen, die aber geringer ist als bei Tee, wie die nachstehende Tabelle zeigt.

Tabelle 10:

	1920 - 1932 (1)		1933 - 1940 (2)	
	Tee	Kakao	Tee	Kakao
Durchschnittliche prozentuale Schwankung von Jahr zu Jahr	11,0%	23,4%	7,5%	17,3%
Variationskoeffizient	53,5%	34,0%	15,4%	23,5%

Bei Tee sind somit in der Zeit von 1933 bis 1940 die relativen Preisfluktuationen geringer gewesen als bei Kakao, (siehe Tabelle 10). Daraus könnte vorbehaltlich aller Zufallserscheinungen gefolgert werden, daß die Teeabkommen eine stabilisierende Wirkung erzielt haben. - Vergleicht man die Variationskoeffizienten der absoluten Kakaopreise für die beiden Perioden mit den entsprechenden Werten für Tee, so scheint der obige Schluß berechtigt zu sein. Es zeigt sich nämlich (siehe Tabelle 10), daß der Variationskoeffizient bei Kakao für die Zeit von 1933 bis 1940 immerhin noch 23,5%, jedoch bei Tee in der gleichen Zeit nur 15,4% beträgt. Der Variationskoeffizient ist bei Tee von Periode 1 auf Periode 2 von 53,5% auf 15,4% zurückgegangen, bei Kakao jedoch nur von 34,0% auf 23,5%.

Zusammenfassend kann somit folgendes gesagt werden: Auf Grund der oben erzielten Ergebnisse darf, d.h. falls nicht der Zufall im Spiele war, der Schluß gezogen werden, daß wahrscheinlich die Teeabkommen von 1933 und 1938 für die Zeit von 1933 bis 1940 eine Stabilisierung der Preise bewirkt haben. Wenn auch die Preisschwankungen nicht voll-

ständig verhindert werden konnten, so waren die Abkommen doch insofern erfolgreich, als zumindest eine Abschwächung der Preisfluktuationen verhindert werden konnte. - Die gleichzeitig angestrebte Steigerung des Teeverbrauchs wurde allerdings nur von den Erzeugerländern selbst erzielt; so z. B. in Indien wo die Verbraucherpreise im Inland durch entsprechende Maßnahmen erheblich unter den Exportpreisen gehalten wurden.

3. 3. 2. Das Teeabkommen von 1950

3. 3. 2. 1. Form und Durchführung des Abkommens

Im Jahre 1948 wurde zwischen Indien, Pakistan, Ceylon und Indonesien erneut ein Teeabkommen abgeschlossen. Dieses sogenannte "Interim Producers Agreement" entspricht zwar in der zu Grunde gelegten Arbeitsweise den Abkommen der dreißiger Jahre, kann aber trotzdem nicht als internationales Rohstoffabkommen angesehen werden, da auf die Mitwirkung der Regierungen der Produzentenländer verzichtet wurde. Es handelte sich somit um ein Kartell, daß die Stellung der Teeproduzenten festigen sollte, zumal seit Kriegsende die Teeproduktion relativ stark gestiegen war¹⁾. Diese Tatsache war auch der Grund dafür, daß die Opposition der Produzenten gegen die europäischen Börsen allmählich abnahm und die Stellung der Konsumenten stärker wurde²⁾.

Das "Interim Producers Agreement" von 1948 wurde im Jahre 1950 durch das dritte Internationale Teeabkommen abgelöst³⁾. Teilnehmer waren die Länder Indien, Pakistan, Ceylon und Indonesien. Das Abkommen, das für eine Dauer von 5 Jahren

1) Vgl. dazu: United Nations, Interim Coordinating Committee for International Commodity Arrangements, Review of International Commodity Problems 1949, New York 1950, S. 43.

2) Vgl. dazu: Amonn, Otto, Kaffee, Tee und Kakao, ihr Verbrauch in den Industriestaaten der westlichen Welt nach dem 2. Weltkrieg, Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsf. Nr. 22, Berlin-München 1954, S. 41.

3) Dieses Abkommen ist insofern als Internationales Rohstoffabkommen anzusehen, als neben den Produzentenverbänden die Regierungen der Produktionsländer aktiv mitwirkten..

vorgesehen war, entsprach in seiner Form wie auch in der Durchführung der Kontrolle der Exporte dem Abkommen der dreißiger Jahre. Lediglich die Höhe der Exportquoten wurde geändert, um der gestiegenen Produktion wie auch der gestiegenen Nachfrage Rechnung zu tragen¹⁾. Das Abkommen lief 1955 aus und ist bisher nicht erneuert worden.

3.3.2.2. Untersuchung über die Wirksamkeit des Abkommens

Die Wirksamkeit des Teeabkommens von 1950 kann nur in der Form geprüft werden, daß die Preisentwicklungen von Tee in der Zeit von 1950 bis 1955 mit den Preisentwicklungen beim unkontrollierten Kakao verglichen werden. Aus diesem Vergleich lassen sich endgültige und sichere Aussagen wohl kaum gewinnen, jedoch ergibt sich ein erster wichtiger Anhaltspunkt für eine Beurteilung der Wirksamkeit der Abkommen. Aus Figur 7 ist ersichtlich, daß die Preisbewegungen²⁾ bei Kakao in der Kontrollperiode erheblich größer gewesen sind als bei Tee. Auch die absoluten Preisänderungen waren bei Tee geringer als bei Kakao (siehe Figur 8). Berechnet man nämlich die durchschnittlichen absoluten Preisänderungen für Tee und Kakao für die Kontrollperiode, so erhält man Werte von 6,5 cents per pound für Tee und 9,5 cents per pound für Kakao. - Vergleicht man fernerhin die durchschnittliche prozentuale Schwankung von Jahr zu Jahr in der Zeit von 1950 bis 1955 von Tee mit der entsprechenden Größe bei Kakao so zeigt sich, daß der Wert bei Tee um 87,8% geringer ist als bei Kakao (siehe Tabelle 11).

Tabelle 11:

	1950 Tee	-	1955 Kakao
Durchschnittliche prozentuale Schwankungen von Jahr zu Jahr	13,9 %		26,1 %
Variationskoeffizient	17,8%		21,5%

1) Vgl. dazu: United Nations, International Coordinating Committee for International Commodity Arrangements, Review of International Commodity Problems 1950, New York 1951, S.54. Vertragstext des Internationalen Teeabkommens v.1950.

2) Siehe dazu: Anhang, Tabelle IV.

Geht man davon aus, daß die Abnahme der relativen Preisschwankungen eine Preisstabilisierung bedeutet, so könnte gefolgert werden, daß das Teeabkommen von 1950 preisstabilisierend gewirkt hat. Jedoch kann dies zufallsbedingt sein. Das obige Ergebnis findet man aber bestätigt, wenn man die Variationskoeffizienten für Tee und Kakao für die Kontrollperiode berechnet und miteinander vergleicht (siehe Tabelle 11). Es zeigt sich, daß der Variationskoeffizient bei Tee bei einem Durchschnittspreis von 53,1 cents je pound geringer gewesen ist als bei Kakao bei einem Durchschnittspreis von 31,2 cents je pound; mit anderen Worten, die Teepreise haben weniger als die Kakaopreise um ihren Durchschnittswert geschwankt. Diese geringeren Schwankungen könnten dem Abkommen zugeschrieben werden.

3. 3. 3. Zusammenfassung

Fragt man sich abschließend, welche Bedeutung die Internationalen Teeabkommen von 1933, 1938 und 1950 für die beteiligten unterentwickelten Länder¹⁾ gehabt haben, so läßt sich folgendes feststellen: Eine Stabilisierung der Preise ist erreicht worden, wenn auch die Preisfluktuationen nicht in einem solchen Ausmaß abgeschwächt werden konnten, wie es von den Teilnehmerländern erwartet worden war. Immerhin hat diese Abschwächung der Preisfluktuationen in den Exportländern zu einer Verminderung der Schwankungen bei den für Tee erzielten Exporterlösen geführt. Daraus kann gefolgert werden, daß bei den Exportländern für Tee, deren Gesamtexport im wesentlichen aus zwei oder drei Rohstoffen besteht, eine Abschwächung der Fluktuationen in den Gesamtexporterlösen eingetreten ist. Die Teeabkommen sind daher für die beteiligten Entwicklungsländer relativ bedeutungsvoll gewesen.

1) Am Abkommen von 1933 und 1938 waren Indien, Ceylon u. Niederländisch-Indien, am Abkommen von 1950 Indien, Ceylon, Pakistan und Indonesien beteiligt.

3. 4. Form, Durchführung und Wirksamkeit der Internationalen Rohstoffabkommen für Kautschuk

3. 4. 1. Die Kautschukabkommen von 1934 und 1938

3. 4. 1. 1. Form und Durchführung der Abkommen

Das erste Internationale Abkommen für Kautschuk wurde im Jahre 1934 abgeschlossen. Unterzeichnet wurde dieses Abkommen von den Regierungen der Länder Britisch-Malaja, Ceylon, Indien, Burma, Nord-Borneo, Sarawak, Niederländisch-Indien, Thailand und Französisch-Indochina¹⁾. Das Abkommen stellte ein reines Produzentenabkommen dar²⁾, durch das rund 98% des gesamten Welt-Kautschukexportes des Jahres 1934 einer Kontrolle unterworfen wurde³⁾. Das Abkommen war zunächst für eine vierjährige Dauer vorgesehen. - Ziel des Abkommens sollte lt. Präambel des Vertragstextes sein, durch Produktions- und Exportregulierungen eine Verminderung der Produktionsüberschüsse in den einzelnen Ländern und die Anpassung von Angebot und Nachfrage bei einem fairen und gerechten Preisniveau für die wirtschaftlich arbeitenden Produzenten zu erreichen. Die Produktions- und Exportkontrollen wurden nach dem "Quota-Restrictions"-Verfahren folgendermaßen durchgeführt: Den einzelnen Exportländern wurden Basisquoten zugeteilt, die für die Zeit von 1934 bis 1938 progressiv anstiegen.

- 1) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 104-131. Agreement for the Regulation of Production and Export of Rubber. Auch die weiteren Angaben über Form und Mechanismus des Abkommens sind dem dort aufgezeigten Vertragstext entnommen.
- 2) Laut Artikel 18 des Vertrages waren für das Internationale Kautschukkomitee auch drei Repräsentanten der Verbraucherländer vorgesehen. Sie hatten jedoch nur beratende Funktion und spielten somit bei der Durchführung des Abkommens keine Rolle; obwohl zugegeben werden muß, daß die Vorschläge und Einwände besonders des amerikanischen Vertreters stets erörtert und berücksichtigt wurden. Vgl. dazu: Knorr, K.E., World Rubber and its Regulation, Food Research Institute, Stanford University Press, Stanford 1945, S.108.
- 3) Vgl. dazu: Ebenda, S. 173.

Tabelle 12 zeigt die Basisquoten, die den einzelnen Teilnehmerländern zugestanden wurden.

Tabelle 12: Basisquoten unter dem Kautschukabkommen 1934 bis 1938 (in long-ton)

	1934	1935	1936	1937	1938
Straits Settlements, Föd.Malaya Staaten Unföd.Malaya Staaten und Brunei	504000	538000	569000	589000	602000
Niederländisch- Indien	532000	400000	443000	467000	485000
Ceylon	77500	79000	80000	81000	82500
Indien	6850	8250	9000	9000	9250
Burma	5150	6750	8000	9000	9250
Nord-Borneo	12000	13000	14000	15500	16500
Sarawak	24000	28000	30000	31500	32000
Siam	15000	15000	15000	15000	15000

Quelle: ILO, a.a.O., S. 106.

Je nach der Marktlage wurden vierteljährlich vom Internationalen Kautschukkomitee¹⁾, dem die Durchführung des Abkommens unterlag, den einzelnen Ländern Exportquoten als Prozentsatz ihrer Basisquoten zugeteilt. - Die nachstehende Tabelle zeigt die vom Internationalen Kautschukkomitee erlaubten Exporte während der Kontrollperiode.

Tabelle 13: Erlaubte Exporte unter dem Kautschukabkommen 1934 bis 1938 als Prozentsatz der Basisquoten

	1934	1935	1936	1937	1938
Jahresdurchschnitt		67,5	67,5	83,75	55
Juni - Juli	100 1.Vj.	75	60	75	70
August-September	90 2.Vj.	70	60	80	60
Oktober-November	80 3.Vj.	65	65	90	45
Dezember	70 4.Vj.	60	65	90	45

Quelle: Stocking, G., W., u. Watkins, M.W., a.a.O., S. 82.

1) Das Internationale Kautschukkomitee setzte sich aus den Vertretern der am Abkommen beteiligten Staaten zusammen. Die Stimmverteilung wurde nach der Höhe der Basisquoten geregelt; dabei wurde so verfahren, daß auf je 1000 to eine Stimme entfiel.

Dieses Verfahren ist als weitaus flexibler anzusehen als die Exportregulierungsmethoden im Rahmen der vorher beschriebenen Weizen- und Teeabkommen. -

Die Produktionskontrolle wurde in der Art durchgeführt, daß man die Produzenten verpflichtete, die in ihrem Besitz befindlichen Vorräte an Kautschuk auf nicht mehr als 20% der Produktion der letzten zwölf Monate anwachsen zu lassen (Artikel 11 des Vertrages). Alle weiteren Kautschukvorräte durften in dem jeweiligen Land nicht mehr als 12,5% der jährlich zugestandenen Exportmenge betragen. Außerdem wurde jegliche Neuanpflanzung verboten (Artikel 12 des Vertrages). -

Zur Zeit des Abkommens wurden Verhandlungen über die Einrichtung eines Buffer-Stock geführt, durch den plötzliche erhebliche Nachfrageschwankungen aufgefangen werden sollten. Man kam jedoch zu keiner Einigung¹⁾.

Das Internationale Kautschukabkommen von 1934 wurde 1938 für weitere 5 Jahre verlängert²⁾. Form und Mechanismus blieben die gleichen. Lediglich die Basisquoten wurden auf Kosten von Britisch-Malaya besonders für Niederländisch-Indien, Ceylon, Sarawak und Thailand heraufgesetzt. Die nachstehende Tabelle zeigt die geänderten Basisquoten.

Tabelle 14: Basisquoten unter dem Kautschukabkommen 1938 bis 1943 (in long-ton)

	1939	1940	1941	1942	1943
F.M.S., U.M.S.	632.000	642.500	648.000	651.000	651.500
Brunei					
Niederl.-Indien	631.500	640.000	645.500	650.000	651.000
Ceylon	106.000	107.500	109.000	109.500	110.000
Indien	17.500	17.750	17.750	17.750	17.750
Burma	13.500	13.750	13.750	13.750	13.750
Nord-Borneo	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000
Sarawak	43.000	43.750	44.000	44.000	44.000
Siam	54.500	55.300	55.700	56.000	60.000

Quelle: ILO, a.a.O., S. 122.

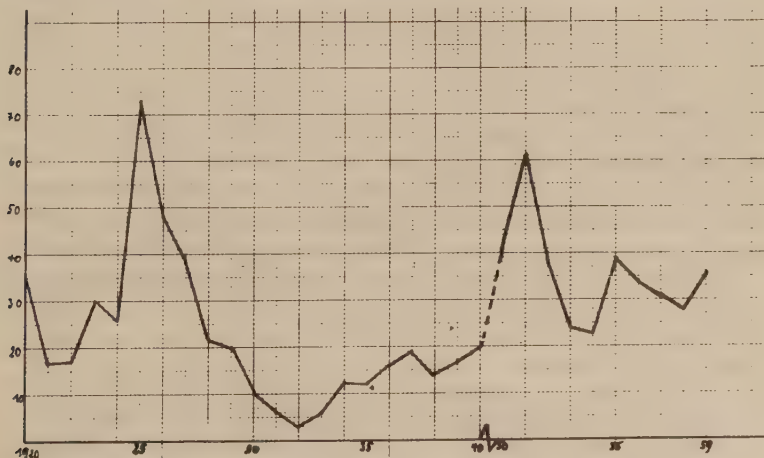
- 1) Vgl. dazu: Mc Padyear, A., The History of Rubber Regulation 1934-1943, London 1944, S. 89-93. Daher entschloß man sich im Rahmen des 2. Abkommens, den Produzenten, als eine Art Buffer-Stock Ersatz eine größere Lagerhaltung zu erlauben, was sich als bedeutungslos erwies.
- 2) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 115 ff. Vertragstext des Internationalen Kautschukabkommens von 1938.

Dementsprechend änderte sich auch die Stimmenverteilung im Internationalen Kautschukkomitee. - Für das Abkommen von 1938 war eine Dauer von 5 Jahren vorgesehen. Als jedoch die Japaner in Südostasien eindrangten, spielte das Kautschukkomitee nur noch eine passive Rolle. Ein neues Kautschukabkommen ist seitdem nicht abgeschlossen worden. Es wurde lediglich 1945 eine International Rubber Study Group begründet, die sich seitdem mit der Absatzförderung und Beobachtung der Weltmarktlage befaßt¹⁾.

3. 4. 1. 2. Untersuchung über die Wirksamkeit der Abkommen

Im folgenden Abschnitt soll geprüft werden, inwieweit die Kautschukabkommen von 1934 und 1938 hinsichtlich ihrer wesentlichen Zielsetzung - die kurzfristigen heftigen Preisschwankungen auf dem Kautschukmarkt zu verhindern - erfolgreich gewesen sind. - Die Preiskurve²⁾ für Kautschuk in Figur 9 zeigt, daß der Preis vom Tiefststand im Jahre 1932 von 3,43 cents je pound auf 12,94 cents je pound im Jahre 1934 angestiegen ist.

Figur 9: Preise für Kautschuk 1920 bis 1959



1) Vgl. dazu: United Nations, Review of International Commodity Problems 1948, a.a.O., S. 34.

2) Siehe dazu: Anhang, Tabelle V, Preisreihe für Kautschuk.

Es kann angenommen werden, daß das Abkommen von 1934 durch die Beschränkung der Exporte zu dieser Preiserhöhung beigetragen hat. Inwieweit die Abkommen von 1934 an eine Stabilisierung der Kautschukpreise bewirkt haben, ist nicht so sicher festzustellen wie bei anderen Rohstoffen¹⁾, denn ein Vergleich der Preisbewegungen in den verschiedenen Zeitabschnitten ist aus folgenden Gründen erschwert:

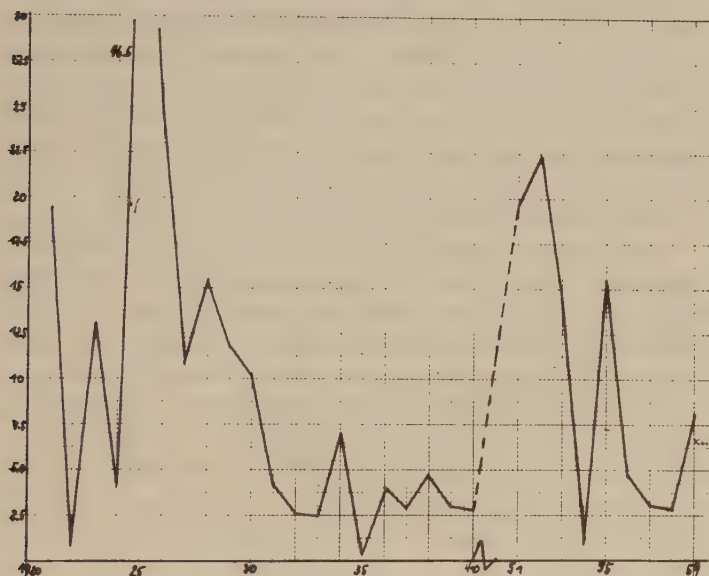
- a) Der Kautschukmarkt zur Zeit der Jahrhundertwende kann nicht mit dem Kautschukmarkt in der Zeit nach 1910 verglichen werden, als mit der erheblich wachsenden Autoindustrie auch der Kautschukhandel beträchtlich zunahm.
- b) In der Zeit nach dem ersten Weltkrieg machten sich noch die Auswirkungen des Krieges auf dem Kautschukmarkt bemerkbar.
- c) Von 1922 bis Ende 1928 unterlag der Kautschukmarkt der Regulierung durch den sogenannten Stevenson Plan.²⁾

Möglicherweise könnten die Abkommen von 1934 und 1938 insofern als relativ erfolgreich angesehen werden, als für die Kontrollperiode von 1934 bis 1940 Preisfluktuationen, wie sie zur Zeit des Stevenson Plan und nach 1950, als keine Kontrolle durchgeführt wurde, aufgetreten sind, nicht festzustellen sind.

Die Preiskurve in Figur 9 läßt erkennen, daß die Preisbewegungen vor und nach der Kontrollperiode erheblich größer gewesen sind als in der Zeit von 1934 bis 1940. - Dieses Ergebnis wird auch bestätigt, wenn man die absoluten jährlichen Preisveränderungen untersucht. Figur 10 zeigt, daß die jährlichen Preisänderungen in der Periode 1934 bis 1940 erheblich geringer gewesen sind als zur Zeit des Stevenson Plan und nach 1950.

-
- 1) Vgl. dazu: Stocking, G.W. und Watkins, M.W., Cartels in Action, a.a.O., S. 84. Whether prices have been more erratic than they would have been in the absence of concerted restriction ... no one can say positively.
 - 2) Knorr, K.E., (a.a.O., S. 145) vertritt die Meinung, daß die erhebliche Zunahme der Preisbewegungen in der Zeit von 1922 bis 1928 gerade auf diesem Kontrollmechanismus zurückzuführen ist.

Figur 10: Absolute Preisänderungen von Jahr zu Jahr bei Kautschuk 1920 bis 1959



Es errechnet sich nämlich für die Zeit von 1922 bis 1928 eine durchschnittliche absolute Preisschwankung von 16,5 cents per pound, für die Zeit von 1950 bis 1959 eine solche von 10,2 cents per pound; für die Kontrollperiode beträgt die entsprechende Größe nur 3,6 cents per pound. Daraus könnte der Schluß gezogen werden, daß die Abkommen eine Stabilisierung der Preise bewirkt haben. -

Berechnet man fernerhin die durchschnittliche prozentuale Schwankung von Jahr zu Jahr, so ergeben sich für die einzelnen Perioden folgende Werte: Für die Zeit von 1922 bis 1928 erhält man eine durchschnittliche prozentuale Schwankung von 52,8 %, für die Zeit von 1950 bis 1959 eine solche von 38,6% und für die Kontrollperiode beträgt der Wert nur

19,1%. - Es waren somit in der Kontrollperiode gegenüber den anderen Perioden nicht nur die durchschnittlichen absoluten jährlichen Preisschwankungen geringer, sondern auch die durchschnittlichen prozentualen Preisbewegungen von Jahr zu Jahr. - Prüft man weiterhin das unterschiedliche Ausmaß der Preisbewegungen in den einzelnen Perioden mit Hilfe des Variationskoeffizienten, so erhält man folgende Ergebnisse: Für die Zeit von 1922 bis 1928 ergibt sich ein Variationskoeffizient von 48,3%, für die Zeit von 1950 bis 1959 ein solcher von 28,7% und für die Kontrollperiode ein entsprechender Wert von nur 17,5%, bei Durchschnittspreisen für die jeweiligen Perioden von 36,6 cents per pound, 35,7 cents per pound und 16,2 cents per pound. Das bedeutet, daß in der Kontrollperiode die Preise weniger um ihren Durchschnittswert geschwankt sind als in den anderen untersuchten Zeitabschnitten. Die Vermutung liegt nahe, daß die Abkommen diese relative Stabilisierung der Preise bewirkt haben. Insgesamt liegen somit folgende Resultate vor:

Tabelle 15:

	Nicht kontrollierte Perioden 1)		Kontroll- periode
	1922-1928	1950-1959	1934-1940
Durchschnittliche absolute Preisän- derung von Jahr zu Jahr, cents p.p.	16,5	10,2	3,6
durchschnittliche relative Preis- schwankung von Jahr zu Jahr in %	52,8	38,6	19,1
Variationskoeffi- zient in %	48,3	28,7	17,5

1) Der Stevenson Plan 1922-1928 wird nicht als ein Rohstoffabkommen angesehen.

Obwohl diese Ergebnisse den Schluß zulassen, daß die Abkommen wirksam gewesen sind, trifft man in der Literatur

auf entgegenstehende Behauptungen. So ist Davis der Meinung, daß die Kontrollabkommen von 1934 und 1938 keine wesentliche Abschwächung der Preisfluktuationen auf dem Kautschukmarkt erzielt haben¹⁾. Diese Ansicht wird auch von Knorr vertreten, der dem Internationalen Kautschukkomitee vorwirft, auf Grund falscher Prognosen über die zu erwartende Nachfrage nach Kautschuk bei der Durchführung der Abkommen Fehlentscheidungen getroffen zu haben, so daß eine Abschwächung der Preisfluktuationen nicht erreicht werden konnte²⁾. Stocking und Watkins beurteilen die Wirksamkeit der Abkommen ebenfalls skeptisch, was die Preisstabilisierung betrifft, weisen aber darauf hin, daß die Gewinne der Kautschukerzeuger europäischer Nationalität in dieser Zeit gestiegen sind³⁾. Das war auch das eigentliche Ziel der Abkommen, wie dies vom Direktor der Britisch Nord-Borneo Gesellschaft öffentlich zugegeben wurde. - Durch die Abkommen sollten die Plantagen einiger europäischer Industriestaaten in Malaya, Borneo und Niederländisch-Indien vor der Konkurrenz der einheimischen Firmen geschützt werden. Man begünstigte daher bei der Aufteilung der laut Abkommen zugestandenen Gesamtexporte in den jeweiligen Ländern die europäischen Plantagenbesitzer, so daß diese von den durch die Exportkontrollen erzielten Preissteigerungen am meisten profitierten⁴⁾. - Es kann jedoch angenommen werden, daß diese gestiegenen Gewinne zu einem gewissen Grade auch den jeweiligen unterentwickelten Ländern zugute kamen; z.B. über größere Steuereinnahmen oder durch Investitionen.

1) Vgl. dazu: Davis, J., a.a.O., S. 198.

2) Vgl. dazu: Knorr, K.E., a.a.O., S. 147 u. 149. Indeed, in the absence of any reliable method of forecasting the trend of a commodity market so subject to erratic changes in the volume demanded as is the rubber market, faulty control decisions must be expected.

3) Vgl. dazu: Stocking, G. W., u. Watkins, M. W., a.a.O., S. 84.

4) Vgl. dazu: Knorr, K. E., a.a.O., S. 111/112 und S. 122.

Welche Bedeutung hatten die Kautschukabkommen aber für die einheimischen Exporteure der beteiligten unterentwickelten Länder¹⁾? Zwar wird in der Literatur von den oben angeführten Autoren die Ansicht vertreten, daß die Abkommen kaum eine Stabilisierung der Preise erzielt haben. - Die oben angestellten Untersuchungen lassen jedoch einen anderen Schluß zu. Die Preisbewegungen konnten zwar nicht ausgeschaltet werden, es ließ sich jedoch eine Abschwächung der Preisfluktuationen feststellen. Das bedeutete für die einheimischen Exporteure, daß ihre Kautschukexporterlöse in der Zeit von 1934 bis 1940 zu einem gewissen Grade stabilisiert wurden. Die Kautschukabkommen von 1934 und 1938 sind somit für die beteiligten unterentwickelten Gebiete relativ bedeutungsvoll gewesen.

1) An den Abkommen waren folgende unterentwickelte Exportländer beteiligt: Straits Settlements, Malaya, Niederländisch-Indien, Ceylon, Indien, Burma, Nord-Borneo, Sarawak und Siam.

3. 5. Form, Durchführung und Wirksamkeit der Internationalen Rohstoffabkommen für Zucker

3. 5. 1. Das Zuckerabkommen von 1937

3. 5. 1. 1. Form und Durchführung des Abkommens

Der Zuckermarkt als einer der wesentlichsten Rohstoffmärkte ist schon früher als andere Rohstoffmärkte durch regulierende Abkommen und Maßnahmen beeinflusst worden. Die Skala reicht vom Brüsseler Zuckerabkommen von 1902 ¹⁾ über zahlreiche nationale Regulierungsmaßnahmen wie z.B. die kubanischen Produktionsbeschränkungen in der Zeit von 1926 - 1930 ²⁾ bis zum 1931 in Brüssel unterzeichneten Chadbourne Plan, der in seiner Form ein privates internationales Kartell darstellt.

Alle diese Maßnahmen waren jedoch in Bezug auf eine Stabilisierung des Zuckermarktes mehr oder weniger erfolglos.

Man setzte daher große Hoffnungen auf das erste Internationale Zuckerabkommen, das in London im Jahre 1937 für die Dauer von 5 Jahren abgeschlossen wurde. Als Ziel des Abkommens galt, den Konsumenten auf dem Weltmarkt ein adäquates Angebot von Zucker zu einem gerechten Preis für die wirtschaftlich arbeitenden Produzenten zu gewährleisten ³⁾.

An dem Abkommen beteiligten sich 22 Staaten; damit wurde beinahe 90% des gesamten Welthandels in Zucker einer Kontrolle unterstellt ⁴⁾. Besonders hervorzuheben ist die Tatsache, daß neben den Hauptexportländern die vier be-

1) Das Abkommen sollte die Marktprobleme beseitigen, die zu dieser Zeit aus der zunehmenden Konkurrenz zwischen Rüben- und Rohrzucker entstanden waren.

2) Vgl. dazu: Stocking, G.W., u. Watkins, M.W., Cartels or Competition, The Economic of International Controls by Business and Government, 20th Century Fund, New York 1948, S. 70/71

3) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 26. Vertragstext des Agreement concerning the Regulation of Production and Marketing of Sugar, London 1937, Art. 2. Auch die weiteren Angaben zum Mechanismus des Abkommens sind diesem Vertragstext entnommen.

4) Vgl. dazu: Davis, J., a.a.O., S. 203

deutendsten Importländer teilnahmen, nämlich USA, Großbritannien, Indien und China¹⁾. - Das Zuckerabkommen von 1937 gilt daher als eines der ersten Rohstoffabkommen, an denen auch Importländer beteiligt waren, wenn auch von einer Gleichberechtigung nicht die Rede sein konnte; denn im Internationalen Zuckerrat (International Sugar Council), den man zur Durchführung der im Abkommen vorgesehenen Kontrollmaßnahmen gegründet hatte, war die Stimmverteilung so geregelt, daß auf die Exportländer 55 Stimmen, auf die Importländer nur 45 Stimmen entfielen. Die Exportländer waren daher in der Lage, im entscheidenden Fall ihre Interessen durchzusetzen. Der Mechanismus, nach dem das Abkommen durchgeführt werden sollte, bestand im wesentlichen aus dem schon bei anderen Rohstoffabkommen besprochenen "Quota-Restrictions on Export" - Verfahren. Den beteiligten Exportländern wurden im Rahmen des Abkommens für den freien Zuckermarkt Basisexportquoten zugeteilt.

Tabelle 16: Basisexportquoten der Exportländer

<u>Land</u>	<u>Basisexportquote in to</u>
Belgien (incl. Belgisch-Kongo)	20.000
Brasilien	60.000
Kuba	940.000
Tschechoslowakei	250.000
Dominik. Republik	400.000
Deutschland	120.000
Haiti	32.500
Ungarn	40.000
Niederlande (incl. Kolonien)	1.050.000
Portugal (" ")	30.000
Peru	330.000
Polen	120.000
UDSSR	230.000

Quelle: ILO, a.a.O., S. 33.

1) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 38. Die wesentlichen beteiligten unterentwickelten Exportländer waren: Kuba, Niederl.-Indien, Peru, Dominik. Republik, Brasilien und Haiti.

Weiterhin wurden gemäß Artikel 19b Frankreich und Jugoslawien, denen im Rahmen des Abkommens keine Basisexportquoten zugeteilt worden waren, Exporte von 47,500 to für den Fall erlaubt, daß diese Länder durch plötzliche Produktionsüberschüsse zu Exporten gezwungen waren.

Dem Zuckerrat war es außerdem möglich, bei entsprechender Marktlage einzelnen Exportländern im Verhältnis zu ihren Basisexportquoten zusätzliche Exporte zuzugestehen (Art. 20) Für den Fall einer rückläufigen Nachfrage war eine Beschränkung der Exporte vorgesehen, jedoch nicht mehr als 5% pro Jahr. -

Die Regierungen der einzelnen Länder mußten sich verpflichten, die Einhaltung der Exportquoten zu überwachen. -

Nutzte ein Land die ihm zugestandene Exportquote nicht aus, so konnte es nicht im folgenden Jahr seine Exporte dementsprechend erhöhen; vielmehr bestand Anzeigepflicht gegenüber dem Zuckerrat, damit irgendeinem anderen Land zusätzliche Exporte genehmigt werden konnten.

Die Kontrolle der Produktion wurde in der Form durchgeführt, daß in den einzelnen Mitgliederländern nur Zuckervorräte von einem Viertel der Jahresproduktion gehalten werden durften¹⁾. -

Mit dem Zuckerabkommen von 1937 sollte nicht nur mit Hilfe von Export- und Produktionskontrollen der Konkurrenzkampf auf dem Zuckerweltmarkt mit all seinen negativen Folgen für die Exportländer ausgeschaltet werden; man wollte außerdem verhindern, daß der freie Zuckerwelthandel durch weitere bilaterale Verträge und nationale Maßnahmen der Importländer zum Schutze der eigenen Produktion eine zusätzliche Einengung erfahren würde. Gemäß Art. 9 des Abkommens wurde den USA daher die Verpflichtung auferlegt, daß der Anteil der Käufe auf dem Weltmarkt in den einzelnen Abkommensjahren

1) Eine Ausnahme bestand für Kuba, dem im Zusammenhang mit den Exporten in die USA einerseits ein Zuckervorrat von 30% der Exportmenge in die USA und hinsichtlich der Exporte über dem freien Weltmarkt ein Vorrat von 300.000 to zugestanden wurde. Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 35.

nicht geringer sein würde als ihre 1937 getätigten Importe im Rahmen der "General Sugar Quota Regulations, Series 4, No.1"¹⁾. Auch mit den drei anderen Hauptimportländern wurden ähnliche Vereinbarungen getroffen²⁾. -

Das erste Internationale Zuckerabkommen von 1937 wurde im August 1942 für weitere zwei Jahre verlängert. Allerdings hatte schon bei Beginn des 2. Weltkriegs das Abkommen von 1937 erheblich an Bedeutung verloren. Der Verlängerung der Kontrollperiode ist somit nur noch eine formelle Bedeutung zuzumessen.³⁾

3. 5. 1. 2. Beurteilung des Abkommens

Die Beurteilung des Internationalen Zuckerabkommens von 1937 in bezug auf seine Wirksamkeit erweist sich als recht schwierig, da das Abkommen mit der Hälfte seiner Periode in die Kriegszeit reichte.

Immerhin kann es dem Internationalen Zuckerrat als Erfolg angerechnet werden, daß in den ersten zwei Jahren der Abkommensperiode durchschnittlich ein höherer Preis erzielt werden konnte als in den Jahren vor 1937⁴⁾.

Allerdings läßt diese Tatsache nicht über die Mängel hinwegtäuschen, die dem Abkommen anhafteten. Z. B. war dem Zuckerrat ein viel zu geringer Aktionsradius zugestanden worden, um auf die Dauer eine flexible Regulierung des Angebots durchführen zu können. - Außerdem waren die Exportquoten für einige Erzeugerländer so hoch angesetzt worden, daß sie die Produktionskapazität überstiegen⁵⁾. Ferner wurde auch in diesem Rohstoffabkommen der Fehler gemacht, daß man der unterschiedlichen Kostenstruktur der einzelnen Exportländer keine Rechnung trug; denn sowohl den Grenzproduzenten als auch den "low-cost" - Produzenten wurde ein

1) Vgl. dazu: ILO, a.a.O., S. 30.

2) Vgl. dazu: Ebenda, S. 30-32

3) Vgl. dazu: Davis, J., a.a.O., S. 205.

4) Siehe dazu: Anhang, Tabelle VI, Preisreihe für Zucker. Zu diesem Ergebnis kommen auch Stocking, W.G. und Watkins, M. W., Cartels in Action, a.a.O., S. 47.

5) Vgl. dazu: Stocking, W.G. und Watkins, M.W., Cartels in Action, a.a.O., S. 47.

bestimmter Marktanteil garantiert. Es ist daher der Schluß berechtigt, daß die im Abkommen für die einzelnen Länder festgesetzten Basisquoten vielmehr das Resultat erfolgreicher Verhandlungen als das Ergebnis wirtschaftlicher Erwägungen waren.

Die Unzulänglichkeit des Zuckerabkommens von 1937 zeigt sich aber besonders darin, daß dem Internationalen Zuckerrat keine Handhabe gegeben worden war, nationale Maßnahmen zur Förderung einer mit hohen Kosten arbeitenden Zuckerproduktion einzuschränken oder gar zu verhindern; denn gerade diese nationalen Förderungsmaßnahmen haben zu den Schwierigkeiten auf dem Weltzuckermarkt erheblich beigetragen.

3. 5. 2. Das Zuckerabkommen von 1953

3. 5. 2. 1. Form und Durchführung des Abkommens

Im zweiten Weltkrieg, bei dessen Beginn das Internationale Zuckerabkommen von 1937 praktisch aufgegeben werden mußte, waren sowohl die europäischen Rübenanbaugebiete als auch die ostasiatischen Rohrzuckerplantagen stark verwüstet worden. So konnte in der Nachkriegszeit von Produktionsüberschüssen nicht die Rede sein. -

Das Angebot auf dem Weltzuckermarkt erholte sich jedoch recht bald dadurch, daß einerseits die Rohrzuckerproduzenten Mittel- und Südamerikas ihre Anbaugebiete erheblich erweiterten und andererseits die europäische Rübenzuckerproduktion und die Rohrzuckerproduktion in Südostasien im Rahmen des Wiederaufbaus sukzessive wieder aufgenommen werden konnte. So kam es, daß schon 1948/49 die gesamte Zuckerproduktion den Vorkriegsstand übertraf und im Jahre 1951/52 37 Mill. to erzeugt wurden¹⁾. -

Die durch die Koreakrise bedingten Reservekäufe hatten jedoch Preisrückgänge verhindert; vielmehr wurden im Jahre 1950/51 Spitzenpreise von 5,95 und 8,05 cents per pound erzielt²⁾.

Mit dem Abklingen des Korea-Booms machten sich jedoch Produktionsüberschüsse bemerkbar. Dazu trug nicht unwesentlich die Dollarknappheit der Importländer bei. - Die Importländer mußten ihren Zuckerbedarf zum größten Teil aus dem Dollarraum beziehen, der zu diesem Zeitpunkt ungefähr 80 % des Weltzuckerangebots bestritt, wovon auf Kuba allein beinahe die Hälfte des gesamten Zuckerexportes entfiel. Die Dollarknappheit der Importländer ließ jedoch eine Ausdehnung der Zuckereinfuhr nicht zu.³⁾ -

1) Vgl. dazu: Ifo-Schnelldienst Nr. 31, 30.7.1953, S. 6/7.

2) Siehe dazu: Anhang, Tabelle VI, Preisreihe für Zucker.

3) Vgl. dazu: Timoshenko, P.V. und Swerling, B.C., The World's Sugar, Progress and Policy, Stanford University Press, Stanford, Calif. 1957, S. 327 u. S. 339. Hinzu kamen hohe Importsteuern und die Tatsache, daß in einigen Ländern noch vom Kriege her der Zucker rationalisiert war; z.B. England bis 1953.

Diese Tatsache war denn auch einer der Gründe dafür, daß England im Dezember 1951 das Commonwealth Sugar Agreement abschloß, das bis 1960 Gültigkeit haben sollte¹⁾.-

Andererseits hatten die USA durch den Sugar Act von 1948 ihre jährliche Zuckernachfrage von ungefähr 8 Mill to dem freien Zuckermarkt fast vollständig entzogen; Hawaii, Puerto Rico und die Philippinen erbrachten 1 Mill to, die Produzenten auf dem amerikanischen Festland erstellten weitere 2 Mill to und die restliche Nachfrage wurde im Rahmen von bilateralen Verträgen fast ausschließlich von Kuba gedeckt²⁾. - Auf dem freien Zuckermarkt wurde somit im Jahre 1953 nur noch 40% des gesamten Internationalen Zuckerhandels getätigt.

Die Produktionsüberschüsse führten im Frühjahr 1953 zu erheblichen Preisrückgängen auf dem Weltmarkt; der Zuckerpreis fiel auf 3,05 cents per pound.

Auf Grund dieser Tatsache wurde im Juli 1953 von den Vereinten Nationen eine Internationale Zuckerkonferenz einberufen. Auf dieser Konferenz beschäftigte man sich im wesentlichen mit der Einengung des Zuckerweltmarktes und der Stabilisierung des Zuckerpreises. Das Ergebnis der Beratungen war das Internationale Zuckerabkommen vom Oktober 1953, das am 1. 1. 1954 in Kraft trat; außer 22 Exportländern beteiligten sich auch 16 Importländer³⁾. - Ziel des Abkommens war lt. Art. 1, die Zuckerversorgung von Importländern und den Absatz der Exportländer zu angemessenen und stabilen Preisen sicherzustellen, den Zuckerverbrauch in der ganzen Welt zu steigern, die Kaufkraft der Länder oder Gebiete auf dem Weltmarkt zu erhalten, deren Wirtschaft weitgehend von der Erzeugung oder dem Export von Zucker abhängt, in-dem den Produzenten angemessene

- 1) Durch dieses Abkommen wurde den Commonwealth-Zuckerexporteuren ein Absatz von jährlich 2,5 to zu jeweils ausgethandelten Preisen garantiert.
- 2) Vgl. dazu: Swerling, B.C., The International Sugar Agreement of 1953, "The American Economic Review". Vol. XLIV, Dezember 1954, Nr. 5, S. 837, Ed. B.F. Haley, The American Economic Association,
- 3) Vgl. dazu: Ebenda, S. 845, Wesentliche beteiligte unterentwickelte Exportländer waren: Kuba, Dominik. Republik, China (Taiwan), Philippinen und Haiti.

Erlöse bei Aufrechterhaltung fairer Arbeitsbedingungen und Löhne ermöglicht werden¹⁾. - Die Dauer des Abkommens wurde zunächst auf 5 Jahre festgesetzt.

Der Mechanismus, der dem Abkommen zugrundegelegt wurde, entsprach im wesentlichen dem des Abkommens von 1937. Den einzelnen beteiligten Exportländern wurden Exportquoten als Prozentsatz der Basis-Exporttonnagen zugeteilt. Diese Zuckerexporte konnten, wenn es die Marktsituation erforderlich machte, vom Internationalen Zuckerrat²⁾ (International Sugar Council), dem die Durchführung des Abkommens oblag, entsprechend geändert werden.

Tabelle 17: Basisquoten der wesentlichsten beteiligten unterentwickelten Exportländer

Land	in Tausend to
Kuba	2,250
Dominik. Republik	600
Formosa (Taiwan)	600
Haiti	45
Philippinen	25

Quelle: International Sugar Council, a.a.O., S. 7.

Laut Artikel 21 des Abkommens war die Stabilisierung des Zuckerpreises innerhalb einer festgesetzten Marge - von 3,24 bis 4,35 cents je pound - vorgesehen³⁾. Blieb der Preis 7 Tage lang unter dem Mindestpreis, so sollte eine Kürzung der Exportquoten von zunächst 2,5% und wenn nötig bis zu 5 % erfolgen; allerdings war die Reduzierung der Exportquoten nur bis auf 90% der Basis-Exporttonnagen erlaubt. - Fiel jedoch der Zuckerpreis unter 3,15 cents per pound, so war eine Kürzung der Exportquoten bis auf 80 %

- 1) Vgl. dazu: International Sugar Council, International Sugar Agreement, Text of the Agreement concluded 1953, as amended by the protocol opened for signature at London on Dec. 1st 1956 (Änderung der Preismarge), Publ. by the ISC 1957, S. 1.
- 2) Die Stimmverteilung richtete sich nach der Höhe der Basisquoten und betrug für Exportländer und Importländer insgesamt jeweils 1000 Stimmen. Von einer Gleichberechtigung konnte aber nicht die Rede sein. Vgl. dazu: Timoschenko, V.P., u. Swerling, B.C., a.a.O., S. 333.
- 3) Vgl. dazu: International Sugar Council, a.a.O., S. 12/13, zu Grunde gelegt wurde der Preis für "Kontrakt 4", loco New York, f.a.s. Kubanischer Hafen. Die Preismarge wurde 1956 auf 3,25 bis 4,00 cents je pound festgesetzt.

der Basisexporttonnagen gestattet. - Stieg der Preis über das Niveau von 4,00 cents per pound hinaus an, so sollten alle Exportbeschränkungen entfallen; fiel dann der Preis unter 3,90 cents per pound, so waren die Exportregulierungen wieder einzuführen

Die Exportkontrollen wurden ergänzt durch eine indirekte Produktionsregulierung (Art. 13); und zwar hatten die jeweiligen Exportländer sich verpflichtet, die Vorräte an Zucker nur auf eine solche Höhe anwachsen zu lassen, daß sie zu Beginn der neuen Ernte nicht mehr als 20% der vorjährigen Produktion betragen würden. Die Vorräte durften andererseits nicht geringer sein als 10% der zugestandener Basis-Exporttonnagen, damit bei plötzlich steigender Nachfrage eine Steigerung der Exporte möglich war¹⁾.

Für die Importländer waren entsprechende konkrete Richtlinien nicht festgesetzt worden. Wie auch im Abkommen von 1937 verzichtete man auf eine Festsetzung der Importquoten. Zwar hatten sich die Importländer lt. Art. 7 zu verpflichten, in den einzelnen Abkommensjahren keine größeren Zuckerimporte aus nicht am Abkommen beteiligten Ländern zu beziehen als jeweils in den Jahren 1951 bis 1953²⁾; jedoch waren sie von dieser Verpflichtung befreit, wenn der Weltmarktpreis über die im Abkommen festgesetzte Höchstgrenze von 4,35 cents je pound hinaus ansteigen würde. - Weitere Bestimmungen für die Importländer, die z.B. dahin gingen, daß geeignete Regierungsmaßnahmen zur Förderung des Zuckerverbrauchs in den einzelnen Ländern ergriffen werden sollten, waren derartig vage gehalten, daß wohl keine Regierung sie für eine Änderung der Binnenmarktpolitik als bindend empfunden hätte.

1) Vgl. dazu: International Sugar Council, a.a.O., S. 6/7.

2) Vgl. dazu: International Sugar Council, a.a.O., S. 3. Artikel 7 ... to prevent non-participating countries from gaining advantage at the expense of participating countries.

3. 5. 2. 2. Untersuchung über die Wirksamkeit des Abkommens

Die im Rahmen des Internationalen Zuckerabkommens von 1953 durchgeführten Kontrollmaßnahmen zur Stabilisierung der Preise erwiesen sich schon im ersten Jahr der Kontrollperiode als unzulänglich. - Es gelang dem Zuckerrat trotz Kürzung der Exportquoten auf 80% der festgesetzten Basisquoten nicht, den Zuckerpreis innerhalb der angesetzten Preismarge von 3,25 bis 4,35 cents je pound zu halten. - Schon im Juni 1954 fiel der Preis unter die Mindestgrenze und erreichte im Juli einen Tiefststand von 3,05 cents per pound¹⁾. Die im Abkommen festgesetzte Preismarge hatte sich somit als unrichtig erwiesen, denn die Aufnahmefähigkeit des Marktes stellte sich als geringer heraus als man angenommen hatte. Nicht unerheblich hat zu diesem Preisrückgang die Tatsache beigetragen, daß einige Exportländer wie Indonesien, Brasilien, Peru, Indien und Pakistan am Abkommen nicht teilnahmen²⁾. Somit waren Produktion und Exporte in diesen Ländern von jeglicher Kontrolle befreit. Dadurch verloren die Beschränkungen, die sich die teilnehmenden Exportländer auferlegt hatten, zu einem gewissen Grade an Wirksamkeit, denn die unbeteiligten Exportländer konnten auf Kosten der am Abkommen beteiligten Länder Produktion und Exporte erhöhen.

Eine weitere Beschränkung des Angebots durch den Zuckerrat war nicht zulässig. So blieb nur noch die Möglichkeit, den Ausfuhrländern freiwillige Exportbeschränkungen zu empfehlen. -

An dieser ersten Belastungsprobe des Abkommens zeigte es sich, daß es ratsam gewesen wäre, wenn man den Importländern im Rahmen des Abkommens Pflichtkäufe zu bestimmten Mindestpreisen auferlegt hätte, wie dies im Weizenabkommen

1) Vgl. dazu: Lamborn's Chart of World Sugar Prices, Highs-Annual Averages-Lows, cents per pound, Raw Sugar 96⁰, FAS Kuba, 1931-1959.

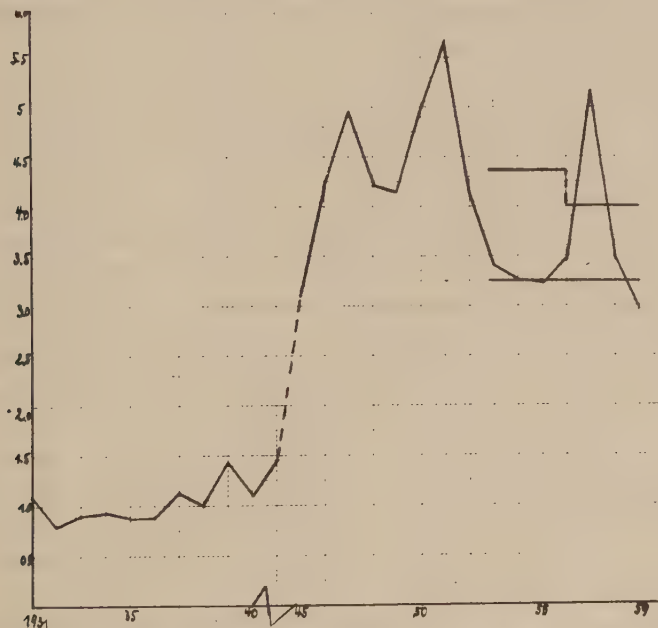
2) Diese Länder hatten zwar das Abkommen unterzeichnet, der Vertrag war aber von den Regierungen nicht ratifiziert worden. Dadurch entfielen jegliche Verpflichtungen aus dem Abkommen. Vgl. dazu: Timoschenko, V., u. Swerling, B.C., a.a.O., S. 333.

von 1949 geschehen war. -

Im folgenden Abschnitt soll nun untersucht werden, ob wenigstens für die Kontrollperiode insgesamt gesehen eine Stabilisierung der Preise erreicht wurde.

a) Aus der Preiskurve¹⁾ für Zucker in Figur 11 kann man ersehen, daß der durchschnittliche Zuckerpreis für die Jahre 1954 bis 1956 im allgemeinen innerhalb der festgesetzten Preismarge gehalten wurde.

Figur 11: Preise für Zucker, 1931 bis 1959



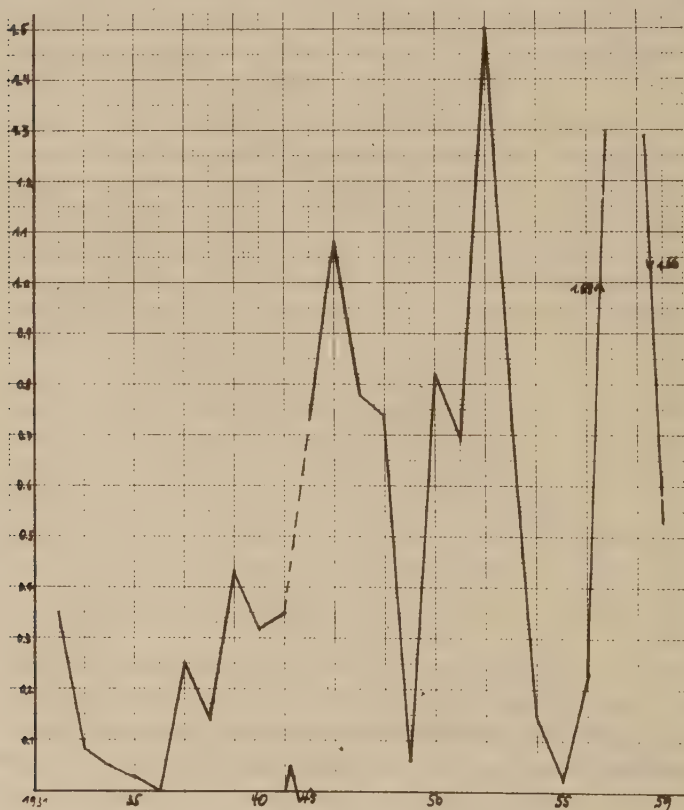
Jedoch konnten Tiefstwerte jeweils in den Jahre 1954 von 3,05 cents je pound, 1955 - 3,3 cents je pound und 1956 - 3,22 cents je pound vom Internationalen Zuckerrat ebenso wenig verhindert werden wie Spitzenpreise von 5,00 cents je pound im Jahre 1956 und 6,85 cents je pound im Jahre

1) Siehe dazu: Anhang, Tabelle VI, Preise für Zucker.

1957¹⁾). Es liegt daher der Schluß nahe, daß durch das Zuckerabkommen von 1953 eine Stabilisierung der Preise nicht erzielt werden konnte.

b) Zu dem gleichen Ergebnis kommt man, wenn man die absoluten Preisänderungen untersucht. Figur 12 zeigt, daß die jährlichen Preisänderungen nach 1953 nicht geringer geworden sind gegenüber der Zeit 1948 bis 1953.

Figur 12: Absolute Preisänderungen von Jahr zu Jahr bei Zucker, 1931 bis 1959



Errechnet man die durchschnittliche absolute Preisänderung von Jahr zu Jahr für die Zeit von 1948 bis 1953 und

1) Die Spitzenpreise im Jahre 1956 und 1957 sind auf die Suezkrise und eine relativ geringe Zuckerrübenernte in Europa zurückzuführen.

für die Kontrollperiode 1954 bis 1959, so erhält man Werte von 0,8 cents per pound und 0,7 cents per pound. Von einer Stabilisierung der Preise kann somit nicht die Rede sein. -

c) Berechnet man ferner die durchschnittliche prozentuale Schwankung von Jahr zu Jahr für die beiden Zeitabschnitte, so ergeben sich folgende Werte: Für die Zeit von 1948 bis 1953 beträgt die durchschnittliche prozentuale Schwankung von Jahr zu Jahr 15,8% und für die Kontrollperiode von 1954 bis 1959 - 18,1%. Die durchschnittlichen prozentualen Preisbewegungen haben somit in der Kontrollperiode sogar noch zugenommen. Daraus könnte gefolgert werden, daß das Abkommen von 1953 hinsichtlich seiner wesentlichen Zielsetzung, die Stabilisierung der Zuckerpreise, erfolglos gewesen ist. -

d) Prüft man weiterhin die preisstabilisierende Wirkung des Abkommens mit Hilfe des Variationskoeffizienten, so ergeben sich folgende Resultate: Für die Zeit von 1948 bis 1953 beträgt der Variationskoeffizient 15,5% und für die Zeit von 1954 bis 1959 - 18,8%, bei Durchschnittspreisen von 4,44 cents per pound und 3,73 cents per pound. Das bedeutet, daß in der Kontrollperiode die Preise stärker um ihren Durchschnittspreis geschwankt haben als in der Periode von 1948 bis 1953, als kein Kontrollabkommen bestand. - Nun wird allerdings der Variationskoeffizient für die Kontrollperiode durch die erhebliche Preissteigerung im Jahre 1957 verfälscht. Läßt man diese Preissteigerung bei der Berechnung unberücksichtigt, so erhält man einen Variationskoeffizienten von nur 5,2% bei einem Durchschnittspreis von 3,29 cents per pound. Für die Beurteilung der preisstabilisierende Wirkung des Abkommens ist jedoch die Preissteigerung von 1957 insofern von Bedeutung, als gerade daran deutlich wird, daß es dem Zuckertrat nicht gelang, den Preis innerhalb der festgesetzten Grenzen zu halten.

Abschließend kann folgendes festgestellt werden: Die oben angestellten Untersuchungen haben zu dem Ergebnis geführt,

daß mit der Kontrolle der Zuckerproduktion und der Zuckerexporte, wie sie im Rahmen des Internationalen Zuckerabkommens von 1953 festgelegt worden waren, eine Preisstabilisierung nicht erzielt werden konnte, denn der Zuckerpreis konnte nicht innerhalb der festgesetzten Preisgrenzen gehalten werden. Das Abkommen von 1953 ist daher als erfolglos zu bezeichnen.

Das Zuckerabkommen von 1953 wurde am 1. Januar 1959 verlängert. Dieses neue Abkommen hat insofern an Bedeutung gewonnen, als einige Außenseiter, vor allem Brasilien, Indonesien und Peru sich angeschlossen haben. Dadurch werden im Abkommen von 1959 ungefähr 97% des gesamten Zuckerexports auf dem freien Weltmarkt erfaßt¹⁾. Inwieweit durch dieses Abkommen eine Preisstabilisierung erzielt werden kann, ist abzuwarten.

3. 5. 3. Zusammenfassung

Geht man in einer zusammenfassenden Betrachtung auf die Frage ein, welche Bedeutung die Zuckerabkommen von 1937 und 1953 für die beteiligten unterentwickelten Länder²⁾ erlangt haben, so können folgende Aussagen gemacht werden: Dem Internationalen Zuckerabkommen von 1937 war nur eine kurze Dauer beschieden. Mit Beginn des 2. Weltkriegs war die Durchführung von Kontrollmaßnahmen kaum noch möglich; trotzdem entschloß man sich 1942, das Abkommen für weitere zwei Jahre zu verlängern. Jedoch hat die Verlängerung der Kontrollperiode praktisch keine Rolle mehr gespielt. - Eine Beurteilung des Abkommens in bezug auf seine Bedeutung für die unterentwickelten Länder ist sehr schwierig. Es konnte lediglich festgestellt werden, daß in den ersten beiden Jahren der Kontrollperiode die Exportbeschränkungen zu einer Erholung des Zuckerpreises geführt

1) Vgl. dazu: Verhandlungen des Deutschen Bundestages, 3. Wahlperiode 1957, Anlagen Band 64, Nr. 1301-1400, Bonn 1959. Drucksache 1331, Vertragstext des Zuckerabkommens von 1959.

2) Am Abkommen von 1937 waren folgende wesentliche unterentwickelte Länder beteiligt: Kuba, Niederl.Indien, Peru, Dominik. Republik, Brasilien und Haiti.

haben; das bedeutete für die Zucker exportierenden Länder erhöhte Exporterlöse.

Das Internationale Zuckerabkommen von 1953 ist hinsichtlich seiner wesentlichen Zielsetzung, der Preisstabilisierung, als Fehlschlag zu bezeichnen. Dem Zuckerrat gelang es nicht, die Zuckerpreise innerhalb der festgesetzten Preismarge zu halten (3,25 bis 4,35 cents je pound, ab 1956 - 3,25 bis 4,00 cents je pound). Schon im ersten Jahr der Abkommensperiode fiel der Preis auf 3,05 cents per pound. In den Jahren 1956 und 1957 schwankten die Preise zwischen 3,22 und 5,00 cents je pound bzw. 3,50 und 6,85 cents je pound. Die erheblichen Preissteigerungen auf Grund von Reservekäufen während der Suezkrise und einer relativ geringen Zuckerrübenernte in Europa ließen klar erkennen, daß bei Abschluß des Kontrollabkommens die Einrichtung eines Buffer-Stocks erforderlich gewesen wäre. - Eine Stabilisierung des Zuckerpreises war nicht erzielt worden. Vielmehr ist der Zuckerpreis in beinahe den gleichen Dimensionen geschwankt wie in der Zeit von 1948 bis 1953, als kein Abkommen bestand; mit anderen Worten, trotz des Abkommens sind bei den Zuckerexportländern erhebliche Exporterlösfluktuationen aufgetreten. Das Zuckerabkommen von 1953 ist daher für die beteiligten unterentwickelten Länder¹⁾ bedeutungslos gewesen.

1) Am Zuckerabkommen von 1953 waren folgende wesentliche unterentwickelte Länder beteiligt: Kuba, Dominik. Republik, China (Taiwan), Philippinen und Haiti.

4. Abschließende Bemerkungen

4. 1. Schlußbetrachtungen über die Bedeutung der Internationalen Rohstoffabkommen für die unterentwickelten Länder

Die Fluktuationen der Exporterlöse der Entwicklungsländer sind hauptsächlich auf die Preisbewegungen an den jeweiligen Rohstoffmärkten zurückzuführen¹⁾ Das maßgebliche Ziel der Commodity Agreements besteht darin, diese heftigen Preisbewegungen der Rohstoffe auszuschalten, zumindest aber abzuschwächen; mit anderen Worten, man will eine Stabilisierung der Preise auf einem fairen und gerechten Niveau für Konsumenten und Produzenten erreichen. Dadurch soll für die Entwicklungsländer eine Stabilisierung ihrer Exporterlöse bewirkt werden, wodurch diesen Gebieten die Planung ihrer wirtschaftlichen Entwicklung erleichtert, wenn nicht gar erst ermöglicht würde.

Die oben durchgeführten Untersuchungen über die Wirksamkeit der verschiedenen Rohstoffabkommen (Zinn, Weizen, Tee, Kautschuk und Zucker) haben folgendes ergeben:

Im Durchschnitt ist bei den behandelten Rohstoffen eine Preisstabilisierung von 5% bis 10% erreicht worden. Diese Preisstabilisierung war bei Zinn, Tee, Kautschuk und Zucker von einer auf die Abkommen zurückzuführenden Preissteigerung begleitet²⁾.

Bedeutet nun Preisstabilisierung und Preiserhöhung zugleich eine Stabilisierung und Erhöhung der Exporterlöse für diese Rohstoffe? Diese Frage läßt sich erst beantworten, wenn - neben anderem - geklärt ist, wie die Mengenentwicklung bei Preisänderungen verlaufen ist.

Hier ist zu unterscheiden, ob die Preise sich auf Grund einer Verschiebung der Nachfragekurve oder auf Grund der Verschiebung der Angebotskurve verändert haben. Verschiebt

1) Vgl. dazu: Kapitel 221, S. 33/34.

2) Über die Weizenpreise läßt sich keine Aussage machen, da die argentinischen Weizenpreise seit 1945/46 Regierungsfestpreise darstellen, die amerikanischen und kanadischen Weizenpreise durch Stützungskäufe geprägt wurden.

sich ceteris paribus die Angebotskurve, so ist die Preisschwankung um so größer, je kleiner die Preiselastizität der Nachfrage beim Ausgangspunkt war¹⁾. Wenn großen Preiserhöhungen nur kleine Mengenabnahmen entgegenstehen, werden sich die Erlöse dann fast ebenso stark verändern wie die Preise. Berechnungen²⁾ der Preiselastizitäten für Rohstoffexporte ergeben, daß die Koeffizienten sehr klein, zu allermeist sogar nicht signifikant von Null verschieden sind. Das bedeutet nun, daß ceteris paribus kleine Angebotsänderungen große Preisschwankungen hervorriefen, eine Tatsache, die den Abschluß von Rohstoffabkommen wünschenswert, ja notwendig macht.

Verschiebt sich ceteris paribus dagegen die Nachfragekurve, so ist die Preisänderung um so größer, je preisunelastischer die Nachfrage ist³⁾. Analog gilt das oben Gesagte. Die berechneten Elastizitäten besagen, daß bei Verschiebungen der Nachfragekurven relativ große Preisänderungen erfolgen⁴⁾.

Nun verschieben sich die Nachfragekurven bei Änderungen im Volkseinkommen der nachfragenden Länder. Je größer die Einkommenselastizitäten der Güter sind, desto größer sind die Verschiebungen; desto höher sind ceteris paribus auch die Preisänderungen. Die berechneten Einkommenselastizitäten sind zum Teil klein, für Tee beträgt der Koeffizient in der Nachkriegszeit 0,2, für Zucker 0,5, für Zinn 0,6 und für Kautschuk 0,1.

-
- 1) Bei völlig elastischer Nachfrage keine Preisänderung.
 - 2) Die Preiselastizitäten sind berechnet im Rahmen einer Regressionsanalyse mit dem gesamten Exportvolumen als abhängiger Größe und dem Preis des Gutes und dem Welt-einkommen (Index gewichtet mit dem Anteil der einzelnen Länder am Welthandel im Basisjahr) als unabhängiger Größe für 1950-1959.
 - 3) Ausnahme: Bei völlig elastischem Angebot keine Preisänderung.
 - 4) Unterstellt ist, daß sich die Kurven parallel verschieben.

Auf Grund der ermittelten Einkommens- und Preiselastizitäten darf der Schluß gezogen werden, daß bei Preissteigerungen den Exportländern der jeweiligen Rohstoffe höhere Exporterlöse zugeflossen sind. - Die Preisbewegungen konnten jedoch nur durchschnittlich um 5 - 10 % abgeschwächt werden, d. h., die Exporterlöse haben weiterhin eschwankt. In "the long run" ist den Exportländern aber auf Grund der Abkommen ein höherer Gewinn zugekommen, denn durchschnittlich ergaben sich Exporterlösfluktuationen auf einem höheren Niveau als vor Abschluß der Rohstoffabkommen.

Durch die heftigen Fluktuationen der Exporterlöse war für die Entwicklungsländer als den hauptsächlichen Exporteuren von Rohstoffen die langfristige Planung ihrer wirtschaftlichen Entwicklung sehr erschwert. Es konnte nur eine Mindestgröße der erzielten Exporterlöse als dauernd zur Verfügung stehende und sicher zu verplanende Mittel angesetzt werden¹⁾. - Im allgemeinen haben die Preissteigerungen bei den einzelnen Rohstoffen dazu geführt, daß die für die Planung der wirtschaftlichen Entwicklung sicher zur Verfügung stehenden Mittel durchschnittlich größer geworden sind; d. h. seit Abschluß der Rohstoffabkommen liegt die dauernd erzielte Mindestgröße auf einem höheren Niveau. Die langfristige Planung der wirtschaftlichen Entwicklung ist zwar weiterhin schwierig, da die Fluktuationen der Exporterlöse nur leicht abgeschwächt werden konnten, aber durch die durchschnittlich höheren Exporterlöse ist eine größere Wachstumsrate möglich. Insofern sind die Internationalen Rohstoffabkommen als erfolgreich zu bezeichnen.

Geht man davon aus, daß die auf Grund der Abkommen erzielten durchschnittlich höheren und relativ etwas stabileren Exporterlöse zur Beschleunigung des Wachstums in den Entwicklungsländern beigetragen haben, so können

1) Vgl. dazu die Ausführungen auf S. 55. .

die Internationalen Rohstoffabkommen hinsichtlich dieser Auswirkungen als Entwicklungshilfe angesehen werden. -

Allerdings kann man nur den Internationalen Rohstoffabkommen den Charakter einer freiwilligen Entwicklungshilfe zusprechen, an denen auch die Industrieländer als Importländer beteiligt waren, denn diese hatten die Zunahme der Exporterlöse der Entwicklungsländer auf Grund von Preissteigerungen zu tragen. Das trifft im allgemeinen zu für die Internationalen Rohstoffabkommen, die in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg abgeschlossen worden sind. - Den Internationalen Rohstoffabkommen, die nur von Exportländern, im wesentlichen die Entwicklungsländer, eingegangen worden sind, muß der Charakter einer freiwilligen Entwicklungshilfe abgesprochen werden. Vielmehr kann hier von einer Selbsthilfe zur Erleichterung der Wachstumsplanung die Rede sein. Das gilt besonders für die Internationalen Rohstoffabkommen, die in der Zwischenkriegszeit abgeschlossen wurden.

Abschließend kann folgendes gesagt werden: Das maßgebliche Ziel der Internationalen Rohstoffabkommen, die Stabilisierung der Preise, konnte nur in einem geringeren Ausmaß verwirklicht werden als man geplant hatte. Allerdings sind auf Grund der Abkommen die Exporterlöse durchschnittlich auf einem höheren Niveau stabilisiert worden. Es darf daher festgestellt werden, daß die Internationalen Rohstoffabkommen einen nur kleinen, aber nicht zu übersehenden Beitrag zur Wachstumsförderung der unterentwickelten Länder geleistet haben.

Die Bedeutung der Internationalen Rohstoffabkommen ist an Hand von fünf Beispielen untersucht worden, und zwar für Zinn, Weizen, Tee, Kautschuk und Zucker. Die Durchführung dieser Abkommen beruhte im wesentlichen auf drei Methoden: 1)"Multilateral Long-Term Contract"-Verfahren, 2)"Quota-Restrictions on Exports"-Verfahren, 3)"Buffer-Stock-Principle"-Verfahren¹⁾, wobei den Weizenabkommen das Multilaterale Long-Term-Contract-Verfahren, den Tee-, Kautschuk- und Zuckerabkommen das Quota-Restrictions on Exports-Verfahren und den Zinnabkommen eine Kombination von Buffer-Stock- und Quota-Restrictions on Exports-Verfahren zugrundegelegt worden ist. Die obigen Untersuchungen über die Wirksamkeit der Rohstoffabkommen haben ergeben, daß durchschnittlich eine Preisstabilisierung der Rohstoffe von 5 - 10% erzielt wurde.

Es taucht nun die Frage auf, ob die Wahl des Verfahrens für die einzelnen Rohstoffabkommen als die optimale Lösung anzusehen ist, oder ob man sich zweckmäßiger, z.B. bei Zucker und Kautschuk, statt des Quota-Restrictions on Exports-Verfahrens des Multilateral Long-Term-Contract-Verfahrens bedient bzw. Teile der einzelnen Typen kombiniert hätte; mit anderen Worten, ob nicht mit Hilfe eines anderen als des z.B. bei Zucker und Kautschuk benutzten Verfahrenstyps eine größere Preisstabilisierung hätte erreicht werden können.

Das Quota-Restrictions-Verfahren gilt als das auf alle Rohstoffe anwendbare Verfahren. Im Rahmen von Internationalen Rohstoffabkommen sind sowohl Export- wie Produktionskontrollen durchgeführt worden, wobei man sich in den meisten Fällen der Exportkontrolle bedient hat, weil sich im allgemeinen die Produktionskontrolle als recht schwierig erwiesen hat. Das gilt besonders für landwirtschaftliche Rohstoffe, z.B. bei Weizen, da die Anbieter sehr zahlreich sind, nicht zuletzt aber auch, weil vielfach

1) Zu einer genaueren Darstellung der Methoden s. S. 11.

Rekordernten die Durchführung der Produktionskontrolle illusorisch machten. Wesentlich leichter ließen sich Produktions- und Exportkontrollen bei einigen industriellen Rohstoffen durchsetzen, wie z.B. bei Zinn, da dieser Rohstoff nur in wenigen Ländern produziert wird und Förderer und Aufbereiter meist stark integriert sind.

Insgesamt gesehen hatten jedoch dem Quota-Restrictions-Verfahren folgende Nachteile an: 1) Der unterschiedlichen Kostenhöhe der Produzenten und Exporteure wird nicht Rechnung getragen. Der Konkurrenzkampf wird völlig ausgeschaltet. 2) Die oftmals erforderlichen Änderungen der Exportquoten erfolgten viel zu schleppend, um eine Anpassung des Angebots an die Nachfrage zu erreichen. 3) Besonders bei Auflockerung der Exportquoten war die kurzfristige Anpassung des Angebots von landwirtschaftlichen wie industriellen Rohstoffen an die Nachfrage vielfach unmöglich.

Wesentlich elastischer hat sich dagegen das Long-Term-Contract-Verfahren erwiesen. Es hat den Vorteil, daß das Ausmaß an Markteingriffen relativ gering ist, da eine Kontrolle der Produktion nicht durchgeführt wird. Allerdings kann dieses Verfahren nur auf hochstandardisierte Rohstoffe bei gut organisierten Märkten angewandt werden. (Dadurch wird der Anwendungsbereich beschnitten.) Das Internationale Weizenabkommen (IWA) wurde zwar für einen Rohstoff abgeschlossen, der in vielen Typen und Qualitäten gewonnen wird; aber es war technisch möglich, alle Preise auf einen Basispreis zu beziehen. - Wenn aber wie beim Weizenabkommen nur ein Teil des Welthandels im Abkommen erfaßt wird, ist durch die Außenseiterkonkurrenz die erfolgreiche Durchführung des Long-Term-Contract-Verfahrens gefährdet. - Diese Schwierigkeiten sind beim Buffer-Stock-Verfahren nicht in dem Maße aufgetreten. Es gibt keine Kontrolle von Exporten und Produktion wie beim Quota-Restrictions-Verfahren und keine festen Abnahmeverpflichtungen wie beim Long-Term-Contract-Verfahren. Daher ist anzunehmen, daß sowohl Exporteure wie Importeure eher geneigt sein werden, sich einem solchen Abkommen anzuschließen¹⁾. Beliebige viele Importeure und Exporteure

1) Siehe dazu S. 73. Diese Annahme wird bestätigt durch das Zinnabkommen von 1953/54, in dem 90% des Zinnwelthandels erfaßt wurde.

können beteiligt sein und der Konkurrenz zwischen "low-cost" - und "high - cost" - Produzenten wird freier Lauf gelassen. Der Preis wird durch An- und Verkäufe innerhalb einer bestimmten Marge gehalten. Diese Methode ist somit wesentlich elastischer. Allerdings ist dieses Verfahren nur auf Güter anwendbar, die lagerungsfähig sind und deren Lagerung nicht zu hohen Kosten verursacht. Die Schwierigkeiten liegen aber nicht nur bei den so hohen Kosten, sondern auch bei den Festsetzungen der An- und Verkaufspreise bei Einrichtung der Stabilisierungsreserve. Entspricht der Basispreis nicht der Marktlage des Rohstoffes, so zeigt sich das an außergewöhnlichen Rohstoffzu- und -abgängen.

Auf Grund der hier dargelegten Vor- und Nachteile der verschiedenen Verfahrenstypen können die oben angestellten Untersuchungen über die Wirksamkeit der Internationalen Rohstoffabkommen dahingehend ausgelegt werden:

1) Mit Hilfe der Quota-Restrictions-Verfahren, das den Tee-, Zucker- und Kautschukabkommen zu Grunde gelegt worden ist, war eine durchgreifende Preisstabilisierung auf diesen Rohstoffmärkten nicht möglich. 2) Da die argentinischen Weizenpreise seit 1945/46 Regierungsfestpreise darstellen und die kanadischen wie die amerikanischen Weizenpreise durch Stützungskäufe geprägt worden sind, ist eine Aussage über die preisstabilisierende Wirkung der Weizenabkommen seit 1949 nicht möglich gewesen. Es kann jedoch angenommen werden, daß das Long-Term-Contract-Verfahren, das bei den Weizenabkommen angewandt worden ist, aus den oben genannten Gründen für Weizen besonders geeignet ist. Allerdings ist die erfolgreiche Durchführung der Weizenabkommen seit 1956, als nur noch ein geringer Teil des Weltweizenhandels erfaßt wurde, durch die Außenseiterkonkurrenz erheblich gefährdet. 3) Beim Zinnabkommen von 1953/54 hat man aus den Erfahrungen, die man mit dem Quota-Restrictions-Verfahren in der Zwischenkriegszeit gesammelt hat, gelernt. Es hat sich herausgestellt, daß durch diese Methode bei Zinn keine wesentliche Preisstabilisierung erreicht werden konnte. Man ist daher hergegangen und hat im Nach-

kriegsabkommen 1953/54 das Buffer-Stock-Verfahren zum wesentlichen Regulierungsmechanismus gemacht. -

4. 2. Ausblick

Wenn sich insgesamt gesehen die bisher durchgeführten Verfahren als unzureichend erwiesen haben, mit anderen Worten, wenn ihre Anwendung im Rahmen der Internationalen Rohstoffabkommen nicht zu einer solchen Preisstabilisierung geführt hat, wie man sie sich erhofft hatte, was kann dann in Zukunft für die Stabilisierung auf den einzelnen Rohstoffmärkten getan werden?

1) Bei hochstandardisierten Rohstoffen sollte für die Durchführung der Abkommen im wesentlichen das Multilaterale Long-Term-Contract-Verfahren zugrundegelegt werden. Wird bei einem solchen Rohstoffabkommen nur ein Teil des Welthandels erfaßt, wäre die Einrichtung einer relativ kleinen Stabilisierungsreserve für kurzfristige Angebotsüberschüsse und Nachfrageüberhänge eine wertvolle Unterstützung.

2) Für langfristig lagerungsfähige Rohstoffe sollte man sich zur Durchführung der Abkommen des Buffer-Stock-Verfahrens bedienen. Um jedoch zu vermeiden, daß die Kosten einer derartigen Stabilisierungsreserve zu hoch werden, wäre es ratsam, diesen Mechanismus mit dem Quota-Restrictions-Verfahren zu kombinieren; mit anderen Worten, erst wenn die Stabilisierungsreserven über ein festgesetztes Maß hinaus angewachsen sind, haben Export- und Produktionskontrollen einzusetzen.

Bei den aufgezeigten Kombinationen kann es sich nur um Vorschläge handeln, die darlegen sollen, wie grundsätzlich verfahren werden sollte. Natürlich muß bei Abschluß der einzelnen Rohstoffabkommen der Marktsituation des jeweiligen Rohstoffes Rechnung getragen werden, mit anderen Worten, die Angebots- und Nachfragesituation des jeweiligen

Rohstoffs muß Richtlinie für die Art und das festzulegende Ausmaß der Rohstoffregulierung sein. Auf Grund der begrenzten Erfahrung, die man bisher mit Rohstoffabkommen gemacht hat, ist es unmöglich, einen bestimmten Verfahrenstyp für einen einzelnen Rohstoff als einzig erfolgversprechende Abkommensform festzulegen. -

Die oben diskutierten drei Methoden der Rohstoffregulierung - Long-Term-Contract, - Quota-Restrictions - und Buffer-Stock - Verfahren - beziehen sich lediglich auf die Internationalen Rohstoffabkommen, die über einen einzelnen Rohstoff abgeschlossen worden sind. Nun sind in der Vergangenheit eine Reihe von Vorschlägen gemacht worden, die darauf abzielen, Stabilisierungsmaßnahmen durchzuführen, die mehrere Rohstoffe gleichzeitig betreffen.

Nach Ansicht der UNO-Experten sollten zwei Alternative in Erwägung gezogen werden¹⁾: a) Gleichzeitige Verhandlungen über den Abschluß einer Anzahl von Rohstoffabkommen. b) Verhandlungen über den Abschluß von Multi-Commodity Agreements.

zu a) Nach Meinung der UNO-Experten bringen die Abkommen, die als Ergebnis derartiger Verhandlungen erzielt würden, für jedes beteiligte Land gewisse Vor- und Nachteile mit sich, die sich jedoch insgesamt gesehen, d. h. , wenn man die Vor- und Nachteile aus allen Abkommen, an denen das jeweilige Land beteiligt ist, abwägt, ausgleichen. Thus, a country might perhaps be more willing to join an arrangement as an importing country if it can also join another as an exporting country²⁾.

zu b) Zur Durchführung eines Multi-Commodity Agreement empfehlen die UNO-Experten die Einrichtung eines Buffer-Stock. Und zwar sollten zur Stabilisierung der Preise nicht einzelne Rohstoffe an- und verkauft werden, vielmehr will man mit Hilfe einer zentralen An- und Verkaufs-

1) Vgl. dazu: UN, Commodity Trade and Economic Development, a.a.O., S. 54/55.

2) Ebenda.

stelle eine Stabilisierung einer "Commodity Unit", in der wie in einem Warenkorb die einzelnen Rohstoffe in einem bestimmten Verhältnis zueinander enthalten sind, erreichen. Allerdings ergeben sich hierbei zahlreiche Probleme, die zu lösen sind, wenn ein solches System erfolgreich funktionieren soll. Diese Probleme sollen in den folgenden Fragen aufgezeigt werden: 1) Welche Rohstoffe soll der Warenkorb enthalten und welche Gewichte sollen den einzelnen Rohstoffen zugemessen werden? 2) Können landwirtschaftliche Rohstoffe und Mineralien, da unterschiedliche Faktoren das Angebot und die Nachfrage dieser Rohstoffgruppen bestimmen, in einem Warenkorb erfaßt werden? 3) Zu welchem Preis soll an- und zu welchem verkauft werden? 4) Wie hoch werden die Kosten für einen solchen Buffer-Stock sein, d.h., welche finanziellen Mittel und welche Rohstoffmengen müssen für An- und Verkäufe zur Verfügung stehen? - Daraus ist zu erkennen, daß sich bei Durchführung eines derartigen Verfahrens zahlreiche Schwierigkeiten ergeben würden, auf die im einzelnen hier aber nicht näher eingegangen werden kann.

Ein derartiges Rohstoffstabilisierungssystem war von Benjamin Graham¹⁾ schon in den dreißiger Jahren vorgeschlagen worden. Grahams Vorstellungen gingen sogar noch weiter. Mit Hilfe eines Rohstoff-Reserve-Währungs-Plans (Commodity-Reserve Currency Scheme) wollte er nicht nur eine Stabilisierung der Rohstoffpreise, sondern auch des Währungssystems der Welt erreichen, eine Idee, die auch von den UNO-Experten aufgegriffen worden ist²⁾. - Grahams Plan über die Einrichtung eines Commodity-Reserve-Currency Scheme zur Stabilisierung der Rohstoffe und Währungen, den er im Jahre 1944³⁾ erneut der Öffentlichkeit

1) Ungefähr gleichzeitig haben mit B. Graham Ökonomen wie Gourdiaan, J., Graham, F.D. und Khouw Bian Tie die Durchführung eines Rohstoff-Reserve-Währungssystems empfohlen. Es würde zu weit führen, alle Vorschläge, die nur unwesentlich voneinander abweichen, hier aufzuzeigen.

2) Vgl. dazu: United Nations, Commodity Trade and Economic Development, a.a.O., S. 58.

3) Vgl. dazu: World Commodities and World Currency, New York, London 1944, S. 151.

vorlegte, sah folgendermaßen aus: Es sollte eine Stabilisierungsbehörde (International Commodity Corporation, ICC) gegründet werden, die Commodity-Units mit neu geschöpftem Geld kauft, wenn Depressionsgefahr besteht, so daß die in den Buffer-Stock eingehenden Commodity-Units den neuen Geldbestand decken; das neu geschöpfte Geld geht als Einkommen in die Hände der Produzenten. Umgekehrt, wenn Inflationsgefahr besteht, soll diese dadurch abgeschwächt werden, daß man die gelagerten Rohstoffe verkauft und somit gleichzeitig Kaufkraft abschöpft. Graham war der Überzeugung, wenn so durch An- und Verkauf der Preis für eine Gruppe von Grundstoffen, die in der Commodity-Unit, dem Warenkorb, enthalten sind, stabilisiert wird, so ist zu erwarten, daß damit auch der Preis der Güter, die aus diesen Rohstoffen gewonnen werden, oder die mit diesen Grundstoffen in irgendeiner Beziehung stehen, stabilisiert werden. - Die von Graham vorgeschlagene ICC sollte mit dem IMF zusammenarbeiten, d.h. der IMF sollte die Finanzierung des Buffer-Stock durch Ausgabe von Anteilspapieren durchführen.

Der Warenkorb sollte nach Grahams Meinung aus 15 - 20 Rohstoffen bestehen, die im wesentlichen folgende sind: Weizen, Mais, Baumwolle, Kautschuk, Kaffee, Tee, Zucker, Tabak, Erdöl, Kohle, Eisenerz, Holzmasse, Kupfer und Zinn. - Für diejenigen der Rohstoffe, bei denen chronischer Überfluß vorherrscht, war der Abschluß eines besonderen Internationalen Rohstoffabkommens vorgesehen. - Der Buffer-Stock sollte nicht mehr als 1/7 der Jahresproduktion der Güter betragen und die zur Finanzierung der Ankäufe der Rohstoffe benötigten Mittel sollten nicht mehr als \$ 5 Milliarden zu Preisen von 1937 übersteigen. Für die Zusammensetzung der Commodity Unit müssen nach Graham folgende Punkte beachtet werden¹⁾: 1) Die Güter müssen so gewählt sein, daß die Stabilisierung des Warenkorbs ein zufriedenstellendes Ausmaß an Stabilisierung

1) Vgl. dazu: Graham, B., a.a.O., S. 72.

anderer Güter bewirkt. 2) Die Zusammensetzung des Warenkorbs darf nicht willkürlich erfolgen, damit nicht einige Rohstoffe ungerechtfertigterweise vor anderen Rohstoffen den Vorzug erlangen. 3) Unter der Voraussetzung, daß der Warenkorb praktisch eine Währungsreserve darstellt, muß die Gruppe der Rohstoffe so geartet sein, daß sie auch ein Währungsäquivalent darstellt.

Mit diesen Problemen haben sich auch die Experten der UNO auseinandergesetzt und sind in Bezug auf die Anforderungen, die an die Güter gestellt werden, die in den Warenkorb eingehen sollen, zu folgendem Schluß gekommen¹⁾

1) Die Güter dürfen keinen großen Änderungen unterliegen, d. h. sie müssen ihre wichtige Rolle im wirtschaftlichen Leben möglichst lange behalten. 2) Die Güter sollen in möglichst bekannten und standardisierten Qualitäten gehandelt werden. 3) Die Güter sollen mindestens für ein Jahr lagerungsfähig sein.

Trotzdem wird sich eine Umstellung in der Zusammensetzung des Warenkorbs auf die Dauer nicht vermeiden lassen. - Aber nicht nur der Aufbau der Commodity Unit, sondern auch die Fragen des An- und Verkaufspreises stellt ein schwieriges Problem dar.

Bevor auf zwei weitere Vorschläge eingegangen wird, die sich ebenfalls mit der Simultan-Stabilisierung mehrerer Rohstoffe befassen, soll zu den obigen Ausführungen abschließend folgendes festgestellt werden: Der Plan eines Commodity-Reserve Currency Scheme ist bisher nicht verwirklicht worden. - Wenn aber, wie in dieser Arbeit dargelegt ist, das Problem der Instabilität der Rohstoffmärkte für die Entwicklungsländer von entscheidender Bedeutung ist und wenn auch die Industriestaaten erkannt haben, daß für sie selbst eine Beseitigung dieser Instabilität von großem Interesse ist, warum ist dann bisher nicht mehr für die Beseitigung der Probleme der internationalen Rohstoffmärkte getan worden, zumal wirtschaftlich

1) Vgl. dazu: United Nations Commodity Trade and Economic Development, a.a.O., S. 59/60.

wie technisch die Voraussetzungen dafür bestehen? - Der Grund dafür wird von den Experten der UNO wie folgt angegeben: Die Vorteile der Warenabkommen für die einzelnen Staaten liegen auf vielen verschiedenen Ebenen, angefangen von den unmittelbaren Gewinnen in Geld über die langfristigeren Vorteile der Stabilität für den Staat zu den großen Vorteilen, die sich aus der weltweiten Stabilität ergebend dürften. Wenn der Blick der Verhandlungspartner auf die engsten kurzfristigen Vorteile geheftet ist, wird es schwer sein, Warenabkommen abzuschließen, besonders wenn diese, wie man derzeit von ihnen erwartet, sowohl die Konsumenten als auch die Produzenten berücksichtigen sollen; der Versuch wird leicht mit einem Mißerfolg enden. Nur selten werden die kurzfristigen Interessen zufällig so weit identisch sein, daß ein Abkommen möglich ist¹⁾.

Eben diese mangelnde Bereitschaft der Vertragspartner ist auch die Ursache dafür gewesen, daß zwei Vorschläge, die sich mit der Simultan-Stabilisierung mehrerer landwirtschaftlicher Rohstoffe befassen, gescheitert sind. Der erste der beiden Vorschläge wurde im Jahre 1946 von der FAO gemacht. Mit Hilfe eines Buffer-Stock sollte ein World Food Board durch An- und Verkäufe die Preise landwirtschaftlicher Rohstoffe stabilisieren. Man glaubte mit einem Warenkorb, der nur aus landwirtschaftlichen Rohstoffen bestand, die Schwierigkeiten, die sich bei der Zusammensetzung eines Warenkorbs mit landwirtschaftlichen und industriellen Rohstoffen, wie er im Graham - Plan vorgesehen war, ergeben würden, umgehen zu können. Dieser Plan eines World Food Board wurde fallen gelassen, als die Havanna-Konferenz einberufen wurde. Man hoffte, daß eine besondere internationale Organisation die für das World Food Board geplanten Funktionen übernehmen würde. Die Havana Charta wurde jedoch nicht ratifiziert.

1) United Nations, Commodity Trade, a.a.O., S. 50.

Daraufhin wurde vom Direktor der FAO, Boyd-Orr, J., erneut ein Vorschlag gemacht, der die Einrichtung eines International Commodity Clearing House empfahl, der sogenannte Boyd-Plan. Die Funktionen, die für ein derartiges Clearing House vorgesehen waren, entsprechen im wesentlichen denen des World Food Board.-Dieser neue Vorschlag wurde jedoch von der Konferenz der FAO verworfen, da man es für sehr unwahrscheinlich hielt, daß die Regierungen der einzelnen Länder derartige neue internationale Verpflichtungen eingehen würden¹⁾.

Die oben diskutierten Vorschläge über Simultan-Abkommen von mehreren Rohstoffen haben im Grunde eine Idee gemeinsam: Mit Hilfe eines Buffer Stock eine Stabilisierung der Rohstoffpreise zu erreichen. Die entscheidenden Probleme bei derartig aufgebauten Simultan-Abkommen entstehen im wesentlichen bei der Zusammensetzung des Warenkorbs, der Commodity Unit.

Unser Vorschlag für den Abschluß von Simultan-Abkommen ist daher so geartet, daß diese Schwierigkeiten umgangen werden. Wir empfehlen Verhandlungen im Rahmen der UNO zum Abschluß eines Simultan-Abkommen, dem das Multilaterale-Long-Term-Contract-Verfahren zugrunde gelegt wird. Und zwar sollten sich sowohl Entwicklungsländer wie auch Industriestaaten an den Verhandlungen beteiligen und ein Abkommen abschließen, in dem Rohstoffe wie auch Industriegüter erfaßt werden, mit anderen Worten, daß ein langfristiger Vertrag zustande kommt, der für die Industriestaaten langfristige Abnahmeverpflichtungen in Bezug auf Rohstoffe und für die Entwicklungsländer langfristige Abnahmeverpflichtungen für Investitionsgüter vorsieht.

Das Wesen des Long-Term-Contract-Verfahrens, wie es bisher auf einen einzelnen Rohstoff angewandt worden ist, besteht darin, daß sich die Importländer verpflichten,

1) Vgl. dazu: United Nations, Commodity Trade, a.a.O.
S. 37.

von den Exportländern bestimmte Mengen bei festgesetzten Mindest- und Höchstpreisen abzunehmen; mit anderen Worten, jedes exportierende Land ist verpflichtet, eine bestimmte Menge des Rohstoffes zu einem festgesetzten Höchstpreis abzugeben, wenn auch der Weltmarktpreis über diesem Preis liegt und, andererseits hat dieses Land auch das Recht, für Exporte einen festgesetzten Mindestpreis zu verlangen, selbst wenn der Weltmarktpreis unter diesem Preis liegt. Umgekehrt ist jedes Importland verpflichtet, die festgesetzte Importmenge zu keinem niedrigeren als dem festgesetzten Mindestpreis zu kaufen, hat allerdings auch den Vorteil, die gleiche Menge zum festgesetzten Höchstpreis kaufen zu können, selbst wenn der Weltmarktpreis höher liegt. - Die Exportmengen entsprechen insgesamt den Importmengen. - Verfahren dieser Art sind nur dann durchführbar, wenn es sich um hochstandardisierte Güter bei gut organisierten Märkten handelt. Wenn man daher das Long-Term-Contract-Verfahren auf mehrere Güter anwenden will, so ist dieser Gesichtspunkt zu berücksichtigen. Das heißt für unseren Vorschlag, daß einige Rohstoffe nicht in das Abkommen eingehen können, da sie nicht zu standardisieren sind. (Für diese Rohstoffe müßten dann Buffer-Stocks eingerichtet werden). - Für zahlreiche Rohstoffe jedoch könnte das Vorbild, das das Internationale Rohstoffabkommen für Weizen nach dem zweiten Weltkrieg gibt, verwirklicht werden. Hier war es trotz der Vielfalt der Typen und Qualitäten technisch möglich, alle Preise auf einen Basispreis zu beziehen. - Für Industriegüter jedoch läßt sich eine solche Lösung nicht finden; zu groß sind die Qualitätsunterschiede, zu mannigfaltig sind die im Laufe der Durchsetzung des technischen Fortschritts auftretenden Änderungen. Wenn man aber, um das Interesse der Industrieländer an Internationalen Rohstoffabkommen zu wecken, Industriegüter in irgendeiner Weise in den Vertrag einbeziehen will, muß man eine Ersatzlösung für das übliche Long-Term-Contract-Verfahren finden. Diese Lösung könnte darin bestehen, daß man - was Industriegüter angeht - auf Mengen- und Preisverhandlungen verzichtet

und nur über Werte verhandelt. Die Rohstoffländer, denen der Absatz einer ganz bestimmten Menge zu festgelegten Mindestpreisen zugesichert ist, haben jährlich Mindesterlöse in bestimmter Höhe, nämlich vertraglich zugesicherte Menge mal Preis. Wenn von diesem Erlös die Rohstoffländer einen bestimmten, genau zu fixierenden Prozentsatz zu Einkäufen in den angeschlossenen Industrieländern lt. Vertrag verwenden müssen, ist das Interesse der Industrieländer an Rohstoffabkommen geweckt und damit die wichtigste Voraussetzung für deren Erfolg gegeben. - Der Prozentsatz ließe sich relativ leicht finden, indem man den Prozentsatz der Kapitalgüterimporte an den Gesamteinfuhren der Rohstoffländer, der 1953 bis 1957 durchschnittlich 30,5 % betrug, bzw. den Prozentsatz der gesamten industriell erzeugten Produkte an den Gesamteinfuhren - 1953 bis 1957 durchschnittlich 76,7% - um wenige Prozente erhöht¹⁾.

Die Vor- und Nachteile eines solchen Long-Term-Contract-Verfahren gekoppelt mit einer multilateralen Absprache über Industriegüter liegen auf der Hand. Als Vorteile sind neben der Stabilisierung der Rohstoffpreise bzw. -preise zu nennen: 1) daß für die Industriegüter insgesamt eine Konjunkturstabilisierung gegeben ist insofern, als ein Teil der Exporte nicht fallen wird, 2) daß die Rohstoffländer in jeder Periode Kapital- bzw. Industriegüter in bestimmter Höhe einkaufen müssen und - wenn ein höherer Kapitalgüterimport als bisher auftritt - eine Beschleunigung des Wachstums eintreten kann.

Dagegen sind folgende Schwierigkeiten bzw. Nachteile zu erwarten: Die Rohstoffländer sind gezwungen, in bestimmtem Umfang eine Devisenlenkung vorzunehmen, so daß auch wirklich in jeder Periode bestimmte Werte aus bestimmten Ländern eingeführt werden. Damit ist die Freiheit des internationalen Handels gefährdet. Das bedeutet u.a.,

1) Berechnet nach Daten aus: GATT, International Trade 1957/58, Genf 1959, Anhang Tabelle I und IV.

daß möglicherweise einige Länder nicht mehr dort einkaufen können, wo es am billigsten ist (wo auch die Transportkosten weniger ins Gewicht fallen). Jedoch schwächt sich dieser Nachteil um so mehr ab, je größer der Kreis der Industrieländer ist, die dem Abkommen beitreten. Im Extremfall, bei einer Beteiligung aller Länder, ist eine große Änderung in Bezug auf die quantitativen Auswirkungen gegenüber dem vor Abschluß bestehenden Zustand nicht zu erwarten.

Die technische Durchführung könnte in den Händen einer internationalen Bank, z.B. der BIZ, liegen. Diese hat alle Rohstoffkäufe zu registrieren und von den Einnahmen der Rohstoffländer den vereinbarten Prozentsatz festzuhalten. In Höhe des "gebundenen" Betrages dürfen die Rohstoffländer Käufe aus den angeschlossenen Abnehmer- (Industrie-) ländern vornehmen.

Dieser Plan eines Simultan-Multilateral-Long-Term-Contract-Verfahren erfordert natürlich langfristige Verhandlungen und eine aufgeschlossene Haltung aller Vertragspartner.

Daher gilt für unseren Vorschlag insgesamt das, was für alle Stabilisierungsmethoden zutrifft. Wenn die Regierungen der einzelnen Länder nicht bereit sind, ihre kurzfristigen Interessen aufzugeben, die dahin tendieren, auf Kosten der anderen Vorteile zu gewinnen, und nicht endlich erkennen und entschlossen sind, kurzfristige Gewinne für Vorteile auf lange Sicht hin aufzugeben, werden alle Bemühungen um eine weltweite Stabilisierung vergeblich sein. Gerade diese sollte aber im besonderen Interesse aller Länder, sowohl der Entwicklungsländer als auch der Industriestaaten liegen.

A n h a n g

**Tabelle I: Preise für Zinn und Zink, 1900-1958,
in £ je long ton, Jahresdurchschnitte**

Jahr	Preis für Standard Zinn ab Lagerhaus oder ex Schiff in London	Jahr	Preis für Ordini- ary Brands in London
1900	133,6	1900	20,27
1	118,6	1	17,03
2	120,7	2	18,04
3	127,3	3	20,97
4	126,7	4	22,59
5	143,1	5	25,38
6	180,6	6	27,07
7	172,6	7	23,84
8	133,1	8	20,17
9	134,8	9	22,15
1910	155,3	1910	23,00
11	192,4	11	25,15
12	209,4	12	26,17
13	201,7	13	22,71
14	-	14	22,42
1920	296,1	1920	44,36
21	165,4	21	25,85
22	159,5	22	30,00
23	202,5	23	33,06
24	248,9	24	33,73
1925	261,1	1925	36,62
26	291,2	26	34,11
27	289,1	27	28,51
28	227,2	28	25,28
29	203,9	29	24,79
1930	141,9	1930	16,57
31	118,5	31	12,22
32	135,9	32	13,55
33	194,6	33	15,67
34	230,7	34	13,65
1935	225,7	1935	14,08
36	204,6	36	14,92
37	242,3	37	22,26
38	189,6	38	13,99
39	226,3	39	14,25
1940	256,6	1940	25,75
1945	300,0	1945	28,81
46	321,2	46	43,14
47	426,3	47	70,00
48	548,1	48	80,03
49	604,6	49	87,52
1950	745,8	1950	119,22
51	1079,8	51	171,69
52	964,5	52	149,45
53	730,7	53	75,12
54	718,9	54	78,21
1955	740,2	1955	90,69
56	787,7	56	97,77
57	754,8	57	81,62
58	735,0	58	65,91

Quelle: 1)Commodity Research Bureau, Commodity Statistics,
The 1942 Commodity Yearbook
2)Metallstatistik 1938,1946-53,42.Jahrgg.Frankfurt
1954, 1949-1958, 46. Jahrgg. Frankfurt 1959.
3)IMF,International Financial Statistics,1955-1961,
Washington.

Tabelle II: Preise für Weizen und Roggen 1920-1958, in cents per bushel, Jahresdurchschnitte

Jahr	Preis für No.2 Hart-Winter Chicago	Jahr	Preis in Minneapolis
1920	216,0	1920	161,
21	128,0	21	92
22	113,3	22	75
23	105,8	23	65
24	138,8	24	114
1925	161,0	1925	88
26	140,1	26	98
27	138,5	27	104
28	117,2	28	95
29	129,7	29	90
1930	84,5	1930	51
31	52,9	31	42
32	52,7	32	41
33	94,1	33	69
34	102,5	34	81
1935	103,9	1935	50
36	116,5	36	97
37	118,0	37	74
38	70,0	38	44
39	78,4	39	56
1940	84,8	1940	51
1945	167,5	1945	172
46	209,9	46	255
47	246,7	47	265
48	224,6	48	157
49	219,0	49	141
1950	235,0	1950	162
51	247,0	51	179
52	227,0	52	191
53	210,0	53	123
54	225,0	54	132
1955	214,0	1955	110
56	227,0	56	141
57	216,0	57	130
1958	210,0	58	124

-
- Quelle: 1) Commodity Research Bureau, Commodity Statistics, The 1942 Commodity Year Book, New York 1942.
- 2) International Wheat Council, London, World Wheat Statistics 1956 und 1959.
- 3) FAO, Production Yearbook, 1952-1959, Rom.

Tabelle III: Weizenpreise in Argentinien 1920-1960,
 Paper pesos per 100 kg. (Nov-Dez.-Preise)

Jahr	Preis
	Semi-Hard oder Trigo Candeal in Buenos Aires, v. 1946 an Regierungsfestpreise
1920/21	15,05
1921/22	12,00
1922/23	11,90
1923/24	12,90
1924/25	14,20
1925/26	13,65
1926/27	11,60
1927/28	10,70
1928/29	9,35
1929/30	8,71
1930/31	5,13
1931/32	6,04
1932/33	5,07
1933/34	5,72
1934/35	6,91
1935/36	9,48
1936/37	12,98
1937/38	8,71
1938/39	6,39
1939/40	7,03
1940/41	6,26
1941/42	6,32
1942/43	6,63
1943/44	8,22
1944/45	10,69
1945/46	16,09
1946/47	17,00
1947/48	20,00
1948/49	23,00
1949/50	23,50
1950/51	30,50
1951/52	34,00
1952/53	50,00
1953/54	50,00
1954/55	50,00
1955/56	70,00
1956/57	75,00
1957/58	100,00
1958/59	200,00
1959/60	300,00
1960/61	360,00

 Quelle: La Bolsa de Cereales Numero Estadistico,
 Buenos Aires 1959.

Tabelle IV: Preise für Tee und Kakao, 1920-1958,
cents per pound, Jahresdurchschnitte.

Jahr	Preis Formosa Fine, New York	Jahr	Preis Accra, Kakao New York
1920	33,7	1920	13,10
21	24,0	21	7,29
22	30,3	22	8,80
23	31,0	23	7,42
24	31,7	24	7,51
1925	35,0	1925	9,68
26	35,5	26	11,56
27	34,2	27	15,70
28	32,1	28	12,66
29	31,8	29	10,26
1930	27,3	1930	7,82
31	22,4	31	5,02
32	18,5	32	4,16
33	17,5	33	4,10
34	20,4	34	4,99
1935	26,9	1935	4,86
36	27,5	36	6,71
37	27,6	37	8,31
38	28,0	38	5,11
39	28,0	39	4,76
1940	28,6	1940	5,03
1945	41,9	1945	8,70
46	39,7	46	11,60
47	55,0	47	35,00
48	58,5	48	39,80
49	56,4	49	21,50
1950	52,1	1950	32,20
51	49,7	51	35,60
52	41,6	52	35,40
53	44,1	53	37,10
54	65,6	54	57,70
1955	65,5	1955	37,40
56	50,0	56	27,20
57	53,4	57	30,50
58	51,0	58	43,90

-
- Quelle: 1) Commodity Research Bureau, Commodity Statistics,
The 1942 Commodity Year-Book, New York 1942.
- 2) International Tea Committee, Annual Bulletin
of Statistics, London 1960.
- 3) FAO, Production Yearbook, 1952-1959, Rom.

Tabelle V: Preise für Kautschuk, 1920-1959, cents per pound, Jahresdurchschnitte.

Jahr	Preis	Jahr	Preis
	Ribbed, smoked sheet plantation rubber, New York, y.a.		Ribbed, smoked sheet plantation rubber New York, y.a.
1920	35,9	1936	16,4
21	16,5	37	19,4
22	17,3	38	14,7
23	30,7	39	17,7
24	26,4	1940	20,1
1925	73,0	1945	22,5
26	48,7	46	22,5
27	37,8	47	20,8
28	22,3	48	21,9
29	20,5	49	17,6
1930	10,2	1950	41,3
31	6,1	51	60,9
32	3,4	52	38,6
33	5,9	53	24,1
34	12,9	54	23,4
35	12,3	1955	39,0
		56	34,3
		57	31,1
		58	28,2
		59	36,5

Quelle: Commodity Research Bureau, Commodity Statistics, The 1942 Commodity Yearbook, New York 1942

Tabelle VI: Preise für Zucker, 1931-1959, cents per pound, Jahresdurchschnitte.

Jahr	Preise	Jahr	Preise
	Raw Sugar 96°, FAS Cuba		Raw Sugar 96°, FAS Cuba
1931	1,13	1948	4,22
32	0,78	49	4,16
33	0,86	1950	4,98
34	0,91	51	5,67
1935	0,88	52	4,17
36	0,88	53	3,41
37	1,13	54	3,26
38	1,00	1955	3,24
39	1,43	56	3,47
1940	1,11	57	5,16
1945	3,10	58	3,50
46	4,18	59	2,97
47	4,96		

Quelle: 1) Lamborn' Chart of World Sugar Prices,
2) FAO Production Yearbook, 1952-1959, Rom.

Tabelle VII: Exporterlöse von Kuba, 1920-1959.
in Mill. Dollar.

Jahr	Erlöse	Jahr	Erlöse
1920	794,0	1940	127,3
21	279,8	41	211,5
22	327,7	42	182,4
23	422,6	43	350,6
24	434,9	44	427,1
25	354,0	45	409,9
26	301,7	46	475,8
27	324,4	47	746,6
28	278,1	48	709,8
29	272,4	49	578,3
1930	167,4	1950	642,0
31	118,9	51	766,1
32	80,7	52	675,3
33	84,4	53	640,3
34	107,7	54	539,0
35	128,0	55	594,2
36	154,8	56	666,2
37	186,1	57	807,7
38	142,7	58	734,0
39	147,7		

Quelle: Report on Cuba, Findings and Recommendation of an
Economic and Technical Mission, by the Interna-
tional Bank for Reconstruction and Development,
in collaboration with the government of Cuba
in 1950, Chief of Mission: Truslow, F.A.,
Baltimore 1951, S. 729
und UN, Statistical Yearbook 1954, N.Y. 1954,
UN, Statistical Yearbook 1959, N.Y. 1959.

Tabelle VIII: Durchschnittliche prozentuale Schwankungen von Jahr zu Jahr in den Exporterlösen (in Perioden)

Rohstoff u. Land	Gesamtzeit- raum	Friedensperi- oden			Kriegsperi- oden		Insgesamt
		1901	1920	1946-	1914	1940-	
		-/13	-/39	-/50	-/19	-/45	
<u>Kautschuk:</u>							
Indonesien	1911-1950	28,0	35,3	38,4	27,8	44,0	35,3
Malaya	1906-1949	47,3	33,7	36,4	25,3	42,7	36,5
Durchschnitt		38,7	34,4	37,4	26,4	43,3	35,9
<u>Weizen:</u>							
Argentinien	1914-1950	-	36,1	31,3	41,5	16,5	33,1
<u>Leinsamen:</u>							
Argentinien	1904-1946	16,8	14,9	73,0 ^a	47,8	37,0	24,4
Indien und Pakistan	1904-1950	33,1	45,1	29,6 ^d	12,4	32,8	35,2
Marocco, Franz.	1910-1950	51,3	29,2	63,0 ^d	56,5	73,2	44,8
Durchschnitt		21,8	21,4	64,2	41,6	38,3	27,6
<u>Baumwolle:</u>							
Brasilien	1904-1950	37,5	44,4	38,6	54,0	20,7	40,5
China	1904-1944	29,2	30,2	-	28,0	61,2	33,4
Ägypten	1904-1950	10,4	19,0	37,0	22,3	18,8	19,5
Peru	1905-1950	26,0	16,4	40,6	31,3	44,0	26,5
Durchschnitt		17,5	24,8	42,9	27,9	27,8	25,9
<u>Zinn:</u>							
Belgisch Kongo	1917-1950	-	34,6	15,0	54,2	12,5	30,9
Bolivien	1902-1950	15,9	22,7	15,9	19,3	9,9	18,4
Indonesien	1902-1950	13,3	22,7	44,7	15,3	56,5	25,9
Malaya	1902-1950	11,6	26,1	46,4	10,8	56,7	26,5
Nigeria	1904-1950	61,1	25,7	13,9	12,8	8,5	28,1
Thailand	1902-1950	15,0	22,7	42,6	12,7	30,0	22,5
Durchschnitt		17,1	25,0	34,7	17,0	38,1	24,8
<u>Zucker:</u>							
Kuba	1903-1950	25,4	17,7	19,2	22,3	26,8	21,3
Indonesien	1902-1950	17,4	24,3	51,0 ^c	18,3	32,2	24,2
Mauritius	1902-1950	23,7	28,5	22,4	13,8	22,0	24,1
Philippinen	1902-1950	24,2	28,4	45,6	17,2	52,3	30,8
Durchschnitt		22,8	21,8	34,0	20,1	33,5	24,1
<u>Nitrate:</u>							
Chile	1914-1950	-	24,7	14,4	30,5	11,8	20,2
<u>Jute:</u>							
Indien und Pakistan	1902-1950	16,1	19,4	28,0	32,2	27,0	22,0
<u>Hanf:</u>							
Philippinen	1920-1950	-	21,1	30,3 ^b	-	13,0	21,9

Rohstoff u. Land	Gesamtzeit- raum	Friedensperi- oden			Kriegsperi- oden		Insgesamt
		1901	1920	1946	1914	1940	
		-/13	-/39	-/50	-/19	-/45	
<u>Kupfer:</u>							
Chile	1902-1950	14,3	27,8	21,1	24,2	8,5	20,8
Mexiko	1902-1950	15,0	29,2	12,6	32,7	15,0	22,7
Peru	1902-1950	19,1	20,6	18,2	25,5	7,5	19,0
Durchschnitt		15,2	26,9	16,1	26,8	10,2	21,3
<u>Reis:</u>							
Indochina	1914-1950	-	17,3	49,7 ^b	11,5	24,3	20,8
Thailand	1914-1950	-	16,8	45,4	7,8	30,0	21,3
Durchschnitt		-	17,1	47,6	9,7	27,2	21,1
<u>Kaffee:</u>							
Brasilien	1902-1950	19,3	13,1	25,0	34,3	18,5	19,1
Anderer Länder	1902-1950	13,7	27,4	27,2	22,3	16,2	22,0
Durchschnitt		17,4	17,9	26,1	30,3	17,7	20,6
<u>Kakao:</u>							
Brasilien	1910-1950	14,5	10,9	24,9	23,3	21,9	16,4
Goldküste	1910-1950	19,8	18,8	20,2	27,3	18,8	20,3
Trinidad und Tobago	1910-1950	14,8	24,7	48,0	19,5	22,3	25,5
Durchschnitt		18,1	17,3	23,7	25,7	25,7	19,8
<u>Erdöl:</u>							
Mexiko	1913-1950	21,0	18,2	21,0	14,7	8,8	16,6
Mittlerer Osten	1914-1950	-	19,0	29,9	20,8	20,7	21,0
Iran	1914-1950	-	17,5	21,4	21,0	19,8	19,0
Rumänien	1913-1950	18,0	16,8	20,6	30,8	13,7	19,1
Durchschnitt		20,0	18,4	25,4	20,4	15,6	19,2
<u>Seide:</u>							
Korea	1914-1939	-	15,7	-	28,2	-	19,2
<u>Tabake:</u>							
Algerien	1902-1950	17,8	25,8	22,7	20,5	25,8	22,9
Indonesien	1902-1938	17,0	16,9	-	12,8	-	16,4
Philippinen	1904-1950	13,5	17,6	23,4	20,8	-	17,8
Durchschnitt		16,0	18,6	23,2	17,3	25,8	18,0
<u>Wolle:</u>							
Argentinien	1923-1948	-	18,0	6,1 ^d	-	8,8	14,5
Uruguay	1923-1948	-	19,1	13,4 ^d	-	12,1	16,8
Durchschnitt		-	18,3	7,9	-	9,6	15,1
<u>Tee:</u>							
Ceylon	1910-1950	6,3	13,6	11,3 ^b	8,2	15,7	12,1
China	1910-1950	2,5	20,1	28,2 ^b	28,5	53,4	24,7
Indien und Pakistan	1910-1950	7,3	12,6	21,5	12,3	14,3	13,4
Durchschnitt		6,4	14,2	19,2	13,6	21,3	14,9
Durchschnitt 18 Rohstoffe		18,9	21,8	29,8	25,6	23,7	22,6

a) 1946, b) 1947bis 1950, c) 1949 bis 1950, d) 1946 bis 1948.

Tabelle IX: Fluktuationen der Exporterlöse von Jahr zu Jahr, in laufenden und festen Preisen, in bestimmten Perioden, Prozentsatz der jährlichen Schwankung.

Perioden:	Erlöse in laufd. Preisen	Erlöse in festen Preisen ^{a)}
<u>Friedensperioden</u>		
1901-1913	18,9	19,4
1930-1939	21,8	21,4
1946-1950	29,8	26,4
<u>Kriegsperioden</u>		
1914-1918	25,6	28,3
1940-1945	23,7	26,4
<u>Gesamtzeit</u>		
1901-1950	22,6	22,0

Quelle: United Nations, Instability of Export-Markets, a.a.O., S. 47.

- a) Zur Berechnung der Realerlöse wurden die laufenden Rohstoffpreise in US-Dollars mit dem Preisindex britischer Fertigwarenexporte, umgerechnet in Dollars zum laufenden Wechselkurs, deflationiert. (S.24).

- | | |
|------------------------------------|--|
| Ahlfeld, F. | Zinn und Wolfram, Serie: Die metallischen Rohstoffe, Bd. 11, Stuttgart 1958. |
| Amonn, Otto | Kaffee, Tee und Kakao, Ihr Verbrauch in den Industriestaaten der westlichen Welt nach dem 2. Weltkrieg, Ifo - Institut für Wirtschaftsforschung, Nr. 22, Berlin-München 1954. |
| American Farm Economic Association | Reading on Agricultural Policy, Toronto, Philadelphia 1950. |
| Bauer, P.T. und Parish, F.W. | The Reduction of Fluctuations in Income of Primary Producers, The Economic Journal VI. LXII, London 1952. |
| Benoit, Emile | Purchase Guarantees as a Means of Reducing Instability of Commodity Export Proceeds of Under-developed Countries, Kyklos, International Zeitschrift für Sozialwissenschaften Vol. XII, Basel 1959. |
| Bernstein, E.M. und Patel, I.G. | Inflation in Relation to Economic Development, IMF Staff Papers II, 1951-52. |
| Bennett, M.K. | International Commodity Stockpiling as an Economic Stabilizer Stanford 1949. |
| Böventer, E. v. | The Production Elasticity of US Raw Material Imports, Economica Internationale, Vol XII, Nr. 3, 1959. |
| Binder, A. | Internationale Regulierungen auf dem Weltweizenmarkt, Kieler Studien Nr. 23, Kiel 1952 |
| Buchanan, N.S. und Ellis, H.S. | Approaches to Economic Development, New York 1955. |

- | | |
|--|---|
| Condliffe, J. B. and Stevenson, A. | The Common Interest in International Economic Organisation, Montreal 1944. |
| Commodity Research Bureau, New York | Commodity Yearbook, New York 1942
Commodity Statistics, The 1942 Commodity Year Book. |
| Davis, J. | Experience under Intergovernmental Commodity Agreements, The Journal of Political Economy, Vol. LIV, Nr. 3, 1946. |
| Ellsworth, P. T. | The Terms of Trade between Primary Producing and Industrial Countries, Inter-American Economic Affairs, Vol. 10, Nr. 1, Washington 1949. |
| Elliott, W. Y. | Weltwirtschaft und Weltpolitik, München 1955. |
| Econometrica, Journal of the Economic Society | Report of the Chicago Meeting, 28-30 Dez. 1936, Vol. 5, Menasha 1937. |
| Farnsworth, H.C. | International Wheat Agreements and Problems 1949-1956, The Quarterly Journal of Economics, Vol. LXX, Massachusetts 1956. |
| Food and Agricultural Organisation of the United Nations | Production Yearbooks 1952-1959. |
| Friedmann, M. | The Reduction of Fluctuations in the Incomes of Primary Producers, A Critical Comment, The Economic Journal, Vol. LXIV, London 1954. |
| Golay, F. H. | The International Wheat Agreement of 1949, The Quarterly Journal of Economics, Vol. LXIV, Cambridge 1950. |
| General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) | Trends in International Trade, Report by a Panel of Experts, Genf 1958.
International Trade 1954, Genf 1955.
International Trade 1955, Genf 1956.
International Trade 1956, Genf 1957. |

- Georg, Heinz Kautschuk, Wandlungen in der Erzeugung und Verwendung des Kautschuk, Heft 9, Leipzig 1938.
- Graham, Benjamin World Commodities and World Currency, New York - London 1944.
- Haldane, J.B.S. A Contribution to the Theory of Price Fluctuations, The Review of Economic Studies, Vol. I, Nr. 1-3, 1933-34, Repr. New-York 1959.
- Hague, D. Stability and Progress in the World Economy, Congress of the Intern. Economic Association, New York 1955.
- Harrod, R. Towards Dynamic Economics, Some Recent Developments of Economic Theory and their Application to Policy, London 1954.
- Henderson, H. The Price System, The Economic Journal Vol. LVIII, London 1948.
- Hesse, H. Der Außenhandel in der Entwicklung unterentwickelter Länder unter besonderer Berücksichtigung Latein-Amerikas, Tübingen 1961.
- Hexner, Ervin International Cartels, London 1946.
- Higgins, B. Economic Development, Principles Problems and Policies, New York 1959.
- International Bank for Reconstruction and Development Report on Cuba, Findings and Recommendation of an Economic and Technical Mission, Baltimore 1951
- International Monetary Fund International Financial Statistics Washington 1955-1961
- International Labour Office (ILO) Intergovernmental Commodity Control Agreements, Montreal 1943.
- International Sugar Council International Sugar Agreement 1953, London 1953.
- International Tin Council Statistical Year-Book 1959, Tin, Tinsplate, Canning, London 1959.
- Second Annual Report of the International Tin Council, London 1957/58.

International Wheat Council	World Wheat Statistics 1956, London 1956. World Wheat Statistics 1959, London 1959.
International Tea Committee	Annual Bulletin of Statistics, London 1960.
Knorr, K. E.	World Rubber and its Regulation, Stanford 1945.
Lamartine, Yates, P.	Forty Years of Foreign Trade A Statistical Handbook with Special Reference to Primary Products and Under-developed Countries, London 1959.
La Bolsa de Cereales	Numero Estadistico, Buenos Aires 1959.
Lamborn's Complete Sugar Brokerage Service	Chart of World Sugar Prices 1931-1959.
League of Nations	World Economic Survey 1931/32, Genf 1932. World Economic Survey 1942/44, Genf 1945. Economic Stability in the Post-War World, The Conditions of Prosperity after the Transition from War to Peace, Report of the Delegation on Economic Depressions, Part II, Genf 1945. Raw Material Problems and Policies, Genf 1946.
Lewis, Arthur	Economic Survey 1919-1939, London 1950.
Lewis, C., Furness, J.W., Leith, C.K.	World Minerals and World Peace, Washington 1943.
Lerner, J.	Average Prices under the International Wheat Agreement, The Quaterly Journal of Economics, Vol. LXVII Massachusetts 1953.
Lin, Tu-Chang	Elasticity of US Import Demand IMF, Staff Papers III, Washington 1953-54.
Ludwig, Mario	Internationale Rohstoffpolitik, Zürich 1957.

- Lovasy, G. Prices of Raw Materials in 1953-54
US Recession, IMF, Staff Papers
Nr. V, Washington 1956-57.
- Malenbaum, W. The World Wheat Economy, 1885-1939
Massachusetts 1953.
- Mason, Edw. S. Controlling World Trade, Cartels
and Commodity Agreements, New
York - London 1946.
- May, Gerd Zucker, Grundlagen und Kräfte der
Weltmarktentwicklung, Leipzig 1937.
- Metallgesellschaft A.G., Metallstatistik 1938, 1946-1953,
Frankfurt 1949-1958, Frankfurt 1953 u. 1959.
- Meier, G. M. International Trade and Internati-
onal Inequality, Oxford Economic
Papers, New Series, Vol. 10.
Oxford 1958.
- Mikusch, G. Geschichte der Internationalen
Zuckerkonventionen, Berlin 1932.
- Myrdal, G. Internationale Wirtschaft, Proble-
me und Aussichten, aus dem Engl.
übertragen von Leibert, B. und
Anderson, D., Berlin 1958.
- Myint, H. The Gains from International Trade
and the Backward Countries, The
Review of Economic Studies, Vol.
XXII, 1954-55, London 1955.
- Nurkse, R. Trade Fluctuations and Buffer Poli-
cies of Low-Income Countries, Ky-
klos, Intern. Zeitschr. für Sozi-
alwissenschaften Vol. XI 1958,
Basel 1958.
- Orcutt, G. H. Measurement of Price Elasticities
in International Trade, The Review
of Economics and Statistics, Vol.
32, 1950.
- Porter, R. S. Buffer Stock and Economic Stabili-
ty, Oxford Economic Papers, New
Series 2, Oxford 1950.
- Riefler, W.W. A Proposal for an International
Buffer Stock Agency, Journal of
Political Economy, Chicago 1946.

- Robertson, W. The Tin Experiment in Commodity Market Stabilization, Oxford Economic Papers, New Series, Vol. 12, Oxford 1960.
- Schöllhorn, Joh. Internationale Rohstoffregulierungen, Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, Schriftenreihe Nr. 26, München-Berlin 1955.
- Stocking, G.W. und
Watkins, M.W. Cartels or Competition, The Economics of International Controls by Business and Government, N.Y. 1948.
- Cartel in Action, Case Studies in International Business Diplomacy, New York 1946.
- Swerling, B. Buffer Stock and International Commodity Problems, The Economic Journal, Vol. LXIII, London 1953.
- Timoshenko, V.P. und
Swerling, B.C. The World's Sugar, Progress and Policy, Stanford 1957.
- Tse Chun-Chang Cyclical Movements in the Balance of Payments, Cambridge 1951.
- Tyszynski, H. Economics of the Wheat Agreement, Economica, New Series, Vol. XVI Nr. 61-64, London 1949.
- Ulig, Joh. Handbuch der Weltwirtschaft, Nürnberg 1949.
- United Nations Department
of Economic and Social Affairs Review of International Commodity Problems 1948, Interim Coordinating Committee for International Commodity Arrangements, New York 1948.
- Maintenance of Full Employment (An analysis of full employment policies of governments and specialized agencies) Dep. of Economic Affairs, New York 1949.
- Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped Countries, a study of post-war terms of trade between underdeveloped and industrialized countries, Dep. of Economic Affairs, New York 1949.
- National and International Measures for Full Employment, Report by a Group of Experts, New York 1949.

United Nations Department of Economic and Social Affairs Review of International Commodity Problems, 1949 New York 1950,
1950 New York 1951,
1954 New York 1955.

World Economic Report 1950-51,
New York 1952,
World Economic Report 1952-53,
New York 1954,
World Economic Report 1953-54,
New York 1955.

Measures for the Economic Development of Under-developed Countries, Report by a Group of Experts, New York 1951.

Measures for International Economic Stability, Report by a Group of Experts, New York 1951.

Instability in Export-Markets of Under-Developed Countries, in relation to their ability to obtain foreign exchange from exports of primary commodities 1901-1950, New York 1952.

Commodity Trade and Economic Development, Submitted by a Committee, New York 1953.

Non-ferrous metals in underdeveloped Countries, New York 1956.

United Nations Sugar Conference 1956, Summary of Proceedings, New York 1957.

Analyses and Projections of Economic Development I, An Introduction to the Technique of Programming, New York 1955.

World Economic Survey 1955, New York 1956,
World Economic Survey 1958, New York 1959.

Economic Survey of Latin-America 1957, New York 1959.

Statistical Yearbook 1954, New York 1954,
Statistical Yearbook 1959, New York 1959.

Wollnik, J.

Zinn, Wandlungen in der Erzeugung und Verwendung des Zinns nach dem Weltkrieg, Heft 6 aus Serie: Wandlungen in der Weltwirtschaft, Leipzig 1936.

L e b e n s l a u f

Am 31. August 1932 wurde ich als Sohn des kaufmännischen Direktors Aloys Greve und seiner Frau Hildegard Greve geb. Pollmann, in Herten in Westfalen geboren. Ich besitze die deutsche Staatsangehörigkeit.

Nach Besuch der Grundschule und des Mathematisch-Naturwissenschaftlichen Gymnasiums in Herten wurde mir im Frühjahr 1953 nach abgelegter Prüfung das Reifezeugnis zuerkannt.

Im Herbst 1953 begann ich mein Studium an der T.H. Stuttgart. 1955/56 studierte ich zwei Semester am Fresno State College in Fresno, Californien. Im Herbst 1956 setzte ich mein Studium an der Universität zu Münster fort.

Am 15. Dezember 1958 bestand ich das Diplomexamen für Volkswirte an der Universität zu Münster.

